Les Possibles - No. 17 Été 2018

Editorial : La coupe est pleine

lundi 9 juillet 2018, par Jean Tosti, Jean-Marie Harribey

En ce début d'été, nous aurions pu parler de la coupe du monde de football. Faire comme les médias français qui raffolent de reportages et de commentaires allant de la nostalgie de 1998 à la tentative de ressusciter le mythe, comme s'ils étaient capables d'engendrer un effet « performatif » : renouer avec la performance vingt ans après. Tous les ingrédients de la mythologie, voire de la religion, sont réunis. En tout cas, tous les ingrédients d'un fait de société, mais qui, paradoxalement, n'est pas regardé, reconnu et analysé comme tel.

Les sociologues Norbert Elias et Éric Dunning [1] avaient analysé la modification qui s'était opérée entre les jeux physiques médiévaux et les compétitions modernes. La réglementation moderne des jeux est le moyen d'atténuer leur violence : la vie des participants n'est en principe plus mise en danger. Cela s'inscrit dans la volonté de pacifier la vie sociale : les mœurs se civilisent, comme disait Elias. Les normes de retenue se répandent progressivement. Et l'exercice de la violence n'est plus que du seul ressort de l'État pour garantir l'ordre social. C'est une rupture avec la société antique, dans laquelle les jeux physiques pouvaient aller jusqu'au sang : le pancrace, forme de lutte antique, autorisait les lutteurs à user de coups donnés la main ouverte, avec les ongles pour arracher un œil ou les tripes. L'éclosion du sport moderne correspond à l'émergence des États : c'est une des raisons de la naissance du sport en Angleterre, qui fut le premier pays à se doter d'un régime parlementaire. En canalisant la violence sociale, le sociologue Jean-Marie Brohm [2] ajoutait que le sport évite que les classes populaires ne se révoltent contre la domination qu'elles subissent. De son côté, le Centre d'analyse critique du sport [3] animé par Michel Caillat [4] voit le sport comme un « fait social total » au sens de Marcel Mauss, mais qui est recouvert d'un voile épais, mettant ce phénomène envahi par la logique capitaliste hors d'atteinte de toute critique.

Mais nous allons parler d'une autre coupe, celle qui déborde : au bout d'un an de macronisme poussant toujours plus loin la violence du néolibéralisme [5], le monde du travail n'en peut plus des régressions qui lui sont infligées : la mise à mal du Code du travail, la formation professionnelle marchandisée, les retraites promises à la baisse, la dégradation des services publics et leur privatisation. La goutte d'eau qui fait déborder la coupe est peut-être la réforme attendue de l'entreprise à laquelle nous consacrons notre dossier. Qu'est-ce qu'une entreprise ? On croit le savoir et, en réalité, c'est un objet non ou mal identifié. Souvent confondue avec une « société », seule dotée de la personnalité morale, l'entreprise n'a pas, en droit français, d'existence juridique. Et la « société » appartient à ses actionnaires. Ces derniers, associés, apportent capitaux financiers ou matériels productifs. Alors, le travail disparaît de l'affiche de l'entreprise, puisque celle-ci n'existe pas. On comprend que la logique soit celle de la valeur pour l'actionnaire et que le travail soit le parent pauvre de l'affaire. [6]

Notre dossier regroupe d'abord six contributions convergentes. François Morin et Daniel Bachet, séparément mais de façon complémentaire, examinent, dans le contexte de la loi « Pacte » le projet de définir un « objet social » à l'entreprise. Mais autant dans ce projet de loi que dans le rapport Notat-Senard (« L'entreprise, objet d'intérêt collectif »), l'ambition échoue à ouvrir une véritable réforme. L'occasion est ratée de modifier les articles 1832 et 1833 du Code civil, qui ne disent mot de l'organisation mise en œuvre pour atteindre l'objectif économique commun aux associés.

Daniel Linhart examine par le menu les principales propositions du rapport Notat-Senard. Ce rapport assure vouloir réhabiliter l'entreprise face aux actionnaires : « une raison d'être non réductible au

profit de l'entreprise ». La responsabilité sociale de l'entreprise est magnifiée, et il est proposé une entreprise « à mission », mais les mesures concrètes restent floues, à l'instar des recommandations pour mettre à l'actif des sociétés les éléments sociaux et environnementaux. Benjamin Coriat parvient à un diagnostic très proche. Le rapport Notat-Senard n'est pas à la hauteur de l'enjeu principal : la question du pouvoir reste dans l'ombre. Ce n'est pas encore que les travailleurs seront associés à l'exercice d'un pouvoir partagé dans l'entreprise.

Tristan Auvray, Thomas Dallery et Sandra Rigot replacent l'entreprise dans le contexte de la financiarisation de l'économie capitaliste mondiale. Ils imaginent plusieurs pistes pour sortir de l'emprise de la finance, en agissant sur les deux leviers que sont « la gouvernance d'entreprise et la liquidité des marchés ». Priorité aux actionnaires « longs » au détriment des « courts », droit de vote proportionnel à la durée de détention. Surtout, rupture avec le principe « une action = une voix ». Il faut donc imaginer des structures de gestion et de direction avec toutes les parties prenantes. Et se doter, au niveau collectif, d'une institution financière publique pour financer les investissements, sans exigence de rendements élevés.

Roland Pérez examine la confrontation « du management d'entreprise avec la demande de soutenabilité sociale/sociétale et écologique/environnementale ». Tenir compte des attentes de la société pourrait prendre plusieurs formes, allant des lois et règlements publics à des normes collectives, voire l'appel à la responsabilité des actionnaires.

Est-ce bien réaliste ? L'article de Marie-Anne Dujarier pourrait apporter des éléments de réponse à cette question. Elle donne les résultats d'une enquête auprès des « planneurs », ces cadres de haut niveau technique chargés de planifier les procédures de gestion néolibérales de la force de travail. L'intérêt de cette enquête est de montrer le mélange d'adhésion et d'aliénation de ceux qui sont chargés de faire tourner la boutique capitaliste pour son meilleur rendement.

Le dossier se clôt par une discussion autour du livre de Benoît Borrits, *Au-delà de la propriété, Pour une économie des communs*. D'abord, l'auteur présente lui-même les principaux apports de son livre. Tirant le bilan de l'échec des tentatives d'appropriation publique des moyens de production et des expériences autogestionnaires, il essaie de concevoir un au-delà de la propriété, afin que les travailleurs et les usagers participent à l'exercice du pouvoir. Nous publions ensuite deux comptes rendus de lecture de ce livre, de Jean-Marie Harribey et de Thomas Coutrot. Tous les deux louent les mérites de l'ouvrage, tout en ouvrant une discussion sur les propositions de l'auteur : quelle socialisation des revenus et de l'investissement pour permettre le « commun » et quel partage du pouvoir entre plusieurs collèges dans l'entreprise représentant les producteurs, les usagers et les collectivités locales ?

La partie « Débats » de la revue s'ouvre avec un article de Christiane Marty qui démontre que le système de retraite par points pénalise encore plus fortement les femmes que les hommes à cause du renforcement de la contributivité, c'est-à-dire du lien entre cotisations et pensions. Cet argumentaire sera décisif dans les prochains mois au cours desquels le président Macron engagera une contre-réforme du système de retraite dont les effets seront ddélétères.

Huyra Llanque et Daniel Rallet exposent ensuite une synthèse des séminaires consacrés aux « villes rebelles » lors de l'Université européenne des mouvements sociaux de 2017. Il s'agit d'un regain du municipalisme qui manifeste une dynamique du local pour repolitiser la société. L'enjeu est crucial au moment où de nombreuses villes cherchent les moyens d'accueillir les réfugiés. Ces villes rebelles sont des villes refuges.

Un troisième article de Christophe Aguiton examine une question qui, dans le contexte du rapprochement diplomatique entre les États-Unis de Trump et la Corée du Nord de Kim Jong-un, revêt un intérêt particulier. Au-delà de ce rapprochement, qu'en est-il de celui entre les deux Corées et quel impact cela a-t-il sur la gauche radicale en Corée du Sud ? Le processus de normalisation entre les deux pays prendra du temps. Ayant déjà joué un rôle important

dans la fin de la dictature en 1987, la gauche en Corée du Sud aura encore une grande responsabilité dans cette évolution. [7]

Nous reproduisons l'article d'Éric Toussaint qui revient sur les causes de la crise financière éclatée au printemps 2007. [8] Une crise qui dure maintenant depuis plus de onze ans parce que ses racines plongent dans la transformation brutale du capitalisme au cours des quarante dernières années et non pas parce que les dépenses publiques auraient été trop fortes.

Saisissant l'occasion du bicentenaire de la naissance de Marx, Jean-Marie Harribey propose au lecteur un court exposé d'un problème très bien mis en évidence par Marx, mais dont il n'a pu proposer complètement la résolution : « La question n'est donc pas : D'où vient la plus-value ? Mais : D'où vient l'argent nécessaire pour la réaliser ? » [9] Cette question est d'ordre logique : on ne peut pas retirer plus d'argent du circuit du capital qu'on en a injecté. Sauf si la création monétaire anticipe le surplus approprié par la classe capitaliste.

Enfin, notre numéro se termine par la revue des revues préparée par Jacques Cossart. Les atermoiements internationaux, et finalement les renoncements, se perpétuent quant à la transformation des modèles de production agricoles : en témoigne la pantomime concernant l'interdiction du glyphosate. Toujours rien de sérieux quant à la lutte contre le réchauffement du climat, en dépit des alertes de plus en plus pressantes sur la montée du niveau des océans. Tout cela n'augure rien de bon pour la transition écologique, notamment pour la transition énergétique.

La coupe est pleine de dangers, de risques en tous genres, mais aussi de potentialités. Au train où vont les choses, l'histoire n'est pas jouée. Même Francis Fukuyama ne croit plus vraiment à « La fin de l'histoire et le dernier homme » [10]. Au train où vont les choses… À propos de train, on aurait pu parler de la bataille menée par les cheminots, perdue provisoirement, mais exemplaire par sa dignité : première grève menée non pour l'intérêt de ceux qui la mènent, mais pour celui de leurs successeurs menacés de perdre tout statut garanti. La coupe est pleine, mais la réserve de décence est immense. C'est la décence commune « ordinaire » de George Orwell.

Notes

[1] N. Elias et É. Dunnning, *Sport et civilisation, La violence maîtrisée*, Paris, Fayard, 1994.

[2] J.-M. Brohm, *Les meutes sportives, Critique de la domination*, Paris, L'Harmattan, 1993. J.-M. Brohm et M. Perelman, « Football : de l'extase au cauchemar », *Le Monde*, 18 juin 2002.

[3] CACS.

[4] M. Caillat, « Sport, infrastructures et totalitarisme », *Les Possibles*, n° 3, Printemps 2014. M. Caillat et M. Pelerman, « La France à l'heure de l'Euro 2016 de football », *Les Possibles*, n° 10, Été 2016.

[5] Attac et Fondation Copernic, *L'imposture Macron, Un business model au service des puissants*, Paris, Les Liens qui libèrent, 2018.

[6] L'affaire fait réagir en sens inverse les libéraux libertariens français qui s'émeuvent que « l'État abdique de son rôle de régulateur » (Génération libre (David Thesmar, Gaspard Koenig, Vilaine de Filippis, Louis Tandonnet), « 'Objet social' : Ne laissons pas le juge moraliser l'entreprise », juin 2018).

[7] Dans notre numéro 16 précédent, Philippe Corcuff analysait le débat tendu qui s'était noué parmi les sociologues français. Son article « Controverses dans la sociologie française » a suscité la réaction d'une de ses collègues, Elsa Rambaud, qui nous a fait parvenir une demande de publication d'une réponse. Finalement, elle y a renoncé, entraînant du même coup de notre part l'annulation de la publication de la réponse à la réponse de P. Corcuff. Le lecteur intéressé pourra se reporter sur d'autres publications où les deux sociologues ont poursuivi leur échange : *Carnet Zilsel* et *Médiapart*.

[8] Cet article, écrit en 2017, a été publié par la revue du CADTM, *Les Autres voix de la planète*, 2e trimestre 2018, p. 10-18, sous le titre « 2007-2017 : les causes d'une crise financière qui a déjà 10 ans ». Aujourd'hui, cette crise dure depuis 11 ans et non pas 10, comme le dit par erreur le titre du dernier livre d'Attac, *10 ans après la crise, Prenons le contrôle de la finance*, Paris, Les Liens qui libèrent, 2018. Cette datation n'est pas indifférente, car indiquer 2008 comme début de la crise, en référence à la faillite de Lehman Brothers, empêche de voir les liens entre la crise du système productif et la finance. Attac avait publié pour les 10 ans de la crise : *Par ici la sortie, cette crise qui n'en finit pas,* Paris, Les Liens qui libèrent, 2017.

[9] K. Marx, *Le Capital*, Livre II, 1885, dans *Œuvres*, tome II, Paris, Gallimard, La Pléiade, 1968, p. 706.

[10] C'était le titre de son célèbre article de 1989 dans *Commentaire*, n° 47. Cf. aujourd'hui son entretien dans *Le Monde* du 16 juin 2018, « Le monde ouvert et démocratique est sous pression ». Voir aussi, à côté, celui de Maurice Godelier « Se moderniser sans s'occidentaliser ».

Dossier : L’entreprise

Réforme de l'entreprise

lundi 9 juillet 2018, par François Morin

Le plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises (PACTE) a été présenté en Conseil des ministres le 18 juin 2018. Celui-ci affiche pour ambition de donner aux entreprises les moyens d'innover, de se transformer, de grandir et de créer des emplois. Ce texte, déposé sur le bureau de l'assemblée nationale le 19 juin, comprend 71 articles, 189 pages. Il doit être discuté par le Parlement au mois de septembre prochain. Alors que dans la phase préparatoire on annonçait une grande réforme de l'entreprise, notamment par la modification des articles 1832 et 1833 du code civil, le résultat final apparaît insignifiant, proche du ridicule, destiné peut être à berner ceux qui croient encore que le gouvernement réforme « en profondeur » notre société. Il ne fait en rien avancer l'idée de démocratie économique. Au contraire.

Premier élément de ce constat affligeant : l'article 1832 est passé à la trappe ! Aucune mention dans les 71 articles du projet n'y fait allusion. Quant à l'article 1833, le minimum minimorum a été concédé, en retenant seulement l'idée de « la prise en considération des enjeux sociaux et environnementaux » dans la gestion de l'intérêt social de la société (article 61 du projet de loi).

Or, il y avait là, dans ces deux articles, une opportunité unique pour « refonder » l'entreprise, car ceux-ci sont au cœur du Code des sociétés. Ils définissent le cadre institutionnel et organisationnel des firmes de type capitalistique, qui jouent un rôle essentiel dans notre vie en société. On sait que le tour de force que réalisent ces deux articles depuis maintenant plus de deux cent ans est de définir ce qu'est une « société », mais en faisant totalement l'impasse sur ce qu'est une « entreprise », pourtant vocable commun pour désigner un acteur central de la vie économique.

Sans doute pour donner un tout petit peu de grain à moudre aux futurs déçus de cette réforme, le gouvernement a également décidé de modifier l'article 1835 du code civil (article 61 du projet de loi) en proposant d'inscrire dans les statuts de toute société « sa raison d'être ». Or, il ne s'agit pas là d'une obligation mais seulement d'une possibilité ! Pour celles qui le désirent donc, les sociétés ne seraient plus guidées par une seule « raison d'avoir », mais également par une « raison d'être ». Mais ici encore, l'exposé des motifs (p. 43 du projet) précise bien que la notion en question, celle de la « raison d'être », ne saurait pour autant avoir des effets juridiques précis… !

Le point d'orgue de cette réforme de l'entreprise nous est enfin donné par l'article 62 du projet de loi qui vise à renforcer le nombre des administrateurs salariés dans les conseils d'administration ou de surveillance des sociétés de plus de 1000 salariés en France ou 5000 salariés en France et à l'étranger. Le ridicule est ici total lorsque l'on apprend que le nombre d'administrateurs salariés au sein du conseil serait porté à deux à partir de 8 administrateurs non salariés, alors que la loi actuelle prévoit déjà la présence de deux administrateurs salariés, mais, il est vrai, que lorsqu'il y a plus de douze administrateurs non salariés ! Une révolution, n'est-ce pas !

Dans la suite de ce texte, nous allons revenir sur toutes ces questions et montrer qu'il est évidemment possible de refonder autrement « l'entreprise » [1].

Sans trop d'illusions sur ce que sera le débat parlementaire du mois de septembre prochain, d'autant que, là aussi, on parle de plus en plus de procéder par ordonnances, l'objectif des analyses qui vont suivre est d'alimenter et de prolonger le débat public sur la nécessité absolue de révolutionnariser cet acteur majeur de l'économie capitaliste au regard des enjeux environnementaux considérables auxquels fait face dès maintenant notre planète

économique et sociale.

Nous allons d'abord revenir sur la nécessité absolue de revoir l'article 1832 du code civil. C'est à travers cette révision que l'on pourrait enfin donner un statut juridique à l'entreprise qui n'existe pas aujourd'hui. C'est la condition pour aller vers un autre modèle de gouvernance fondé sur une codétermination « totale », c'est-à-dire sur une parité stricte entre représentants du capital et représentants du travail, non seulement dans les organes délibérants, mais aussi dans les organes de direction des entreprises. Sur cette base, on montrera que faire une place aux parties prenantes de l'entreprise devient possible dans les organes délibérants. Il en découle que la prise en considération des enjeux environnementaux et sociaux (que prône certes l'actuel projet Pacte, mais sans support), aurait une véritable assise institutionnelle reconnue par la loi. C'est l'objet de la révision de l'article 1833 que nous proposons en fin de ce texte. Voyons tous ces points successivement.

Pourquoi réviser absolument l'article 1832 ?

Dans la législation française, la « société » est une réalité instituée par le droit et a pour origine un contrat entre ceux qui s'y associent. A contrario, « l'entreprise » n'a pas d'existence juridique en tant qu'organisation, car elle n'est pas instituée par le droit ; elle n'a par conséquent aucun contour défini ni sur ce plan organisationnel, ni sur le plan social. Il en découle depuis toujours beaucoup de confusions dans la définition de ce qu'on croit être une entreprise ou encore dans la définition de ce qui pourrait être une « entreprise » dans une vision réformatrice.

Le droit ne saisit que la « société », personnalité morale, qui peut agir seule ou, dans la plupart des cas, avec d'autres sociétés à qui elle apporte du capital, donnant ainsi naissance à des groupes qui n'ont pas non plus de réalité juridique en tant que tels. Mais on sait l'importance de la réalité économique de ces groupes. Par exemple, ce que l'on appelle communément « grande entreprise » est en réalité un groupe de sociétés avec des sociétés-filiales et une société-mère qui lui donne sa cohérence organisationnelle. Il serait absurde de considérer ces filiales comme autant d'entreprises, puisque cela reviendrait à dire qu'une entreprise pourrait être constituée de plusieurs entreprises. Ce qu'il faudrait saisir juridiquement est par exemple la réalité de ces groupes de sociétés, ce que le droit ne fait pas.

Par ailleurs, dans l'approche juridique de la société, le travail est absent. Cela résulte très clairement de l'article du code civil qui retient ici notre attention et qui prévoit seulement le contrat de société :

Art. 1832 C. Civ : « La société est instituée par deux ou plusieurs personnes qui conviennent par un contrat d'affecter à une entreprise commune des biens ou leur industrie en vue de partager le bénéfice ou de profiter de l'économie qui pourra en résulter. Elle peut être instituée, dans les cas prévus par la loi, par l'acte de volonté d'une seule personne. Les associés s'engagent à contribuer aux pertes ».

On le constate immédiatement, l'entreprise dont il est question dans l'article 1832, est *seulement le projet des associés et non pas l'organisation mise en œuvre pour le réaliser*. Surtout, ce texte n'incorpore pas dans sa définition le travail : il ne conçoit les apports des associés à la société que sous forme de « biens » ou « d'industrie », mais aucunement de « forces de travail ». Or, pourtant, le travail est omniprésent, de fait, pour la réalisation de ce projet…

En droit, la société - personne morale - peut effectivement conclure des contrats de travail, mais ils demeurent entièrement extérieurs à la société quelles que soient par ailleurs les règles juridiques qui organisent les relations entre la collectivité des salariés et la société employeur (ou le groupe de sociétés) [2]. Ainsi, comme organisation productive faisant appel à du travail, « l'entreprise » n'est pas non plus instituée par le droit.

Le débat qui doit se prolonger dans les prochaines semaines est une occasion unique de faire avancer l'idée *d'instituer juridiquement l'entreprise et par là-même incorporer dans sa définition à coté des apports*

en capitaux, les apports en forces de travail. Ce qui évidemment change tout.

Critique de l'article 1832 actuel et de ses effets

Pour les sociétés ou les groupements de sociétés (appelons-les provisoirement « firmes » et non pas « entreprises »), les apports sont essentiellement des capitaux dont l'article 1832 précise bien que leur finalité est de dégager du profit. Bref, les firmes disposent de capitaux apportés par les associés qu'il s'agit alors de valoriser.

Les implications de la définition juridique de la société en termes d'organisation sont évidemment considérables. Seuls apporteurs de capitaux, les associés sont les uniques détenteurs de parts (ou encore d'actions). Et eux seuls, exclusivement, ont la capacité d'organiser la gouvernance de la société en fonction du nombre de leurs parts (ou actions) qu'ils détiennent. Ainsi, pour les sociétés de capitaux, seuls les associés maîtrisent réellement la chaine de commandement à travers d'abord leur assemblée générale (selon le principe une action égale une voix), puis le conseil d'administration (ou le conseil de surveillance) et enfin la direction générale (ou le directoire).

Finalement, les associés disposent d'un double pouvoir : le pouvoir d'organisation et le pouvoir d'affectation des profits. D'un autre côté, la société, constituée comme personne morale, est l'employeur des salariés subordonnés ; elle dispose sur eux d'un pouvoir de direction.

La hiérarchie de ces pouvoirs se décline ainsi à deux niveaux distincts et étanches : celui des associés sur la société, et ensuite celui de la société sur les salariés. Cette organisation n'est pas le propre du droit français. Ce modèle est répandu très largement sur la planète, même s'il connaît des variantes. Il reflète ce que l'on peut appeler sommairement, mais à juste titre, « une organisation capitaliste du travail ».

Un modèle hiérarchique à bout de souffle

La question qui est posée aujourd'hui est de savoir si ce modèle d'organisation hiérarchique des pouvoirs n'est pas entré en crise profonde. Cette question est devenue légitime notamment après la violente crise financière de 2007-2008, dont les effets se font toujours sentir un peu partout sur la planète. Surtout, cette crise est survenue suite à un mouvement sans précédent de libéralisation de la sphère financière et à un mouvement de financiarisation à outrance de la gestion des firmes.

Ce n'est pas ici le lieu d'évoquer en détail ces bouleversements qui remontent maintenant à près d'une cinquantaine d'années [3]. Mais le résultat est aujourd'hui d'une vérité criante, mais qui aveugle aussi : d'un côté, les exigences de rentabilité financière de la part des apporteurs de capitaux sont devenues insensées, et d'autre part, comme conséquence directe, le monde du travail a été bouleversé, aussi bien à travers le fonctionnement du marché du travail qu'à travers l'organisation du travail au sein des firmes.

La situation n'est pas prête de s'améliorer car, dans la phase actuelle du développement de ce capitalisme financier, une situation de multi-bulles a été créée, elle est malheureusement aujourd'hui incontestable et particulièrement inquiétante [4] : bulle actions sur la plupart des places financières, bulle obligataire, notamment publique, pour la quasi-totalité des pays développés, bulle immobilière en Chine. Cette situation chaotique est grosse d'une nouvelle catastrophe financière, qui peut faire craindre à tout moment le pire, pas seulement sur les plans économique et financier.

C'est la raison pour laquelle la discussion sur l'article 1832 ne doit pas être éliminée d'un projet de loi proposant une réforme de l'entreprise. Cette réforme est tout à fait essentielle pour faire évoluer l'organisation des pouvoirs et sa hiérarchie actuelle, vers un modèle équilibré de pouvoirs plus riche en termes de relations de travail. Ce modèle conduirait vers une codétermination des décisions, à parité, avec les salariés [5].

Instituer alors juridiquement « l'entreprise » par un nouvel article du code civil

La proposition que nous avançons ici n'est pas de modifier l'article 1832 car bon nombre de firmes voudront conserver dans une phase transitoire, ou même définitive comme nous le montrerons par la suite, le type d'organisation hiérarchique des pouvoirs qui a été décrit plus haut. Ce modèle peut aussi répondre à des logiques économiques particulières, notamment dans le domaine des sociétés financières lorsqu'il s'agit par exemple d'activité d'investissement financier ou de pure valorisation de capitaux sans qu'interviennent directement la moindre force de travail.

Par ailleurs, dans le monde des sociétés, il en existe une déjà qui se démarque de la loi générale qui fixe l'organisation de la société en fonction du nombre de parts détenues : ce sont les sociétés coopératives où le pouvoir d'organisation se diffuse selon le principe « une personne égale une voix ». En règle générale, les salariés sont les associés de la société coopérative (voir la loi n° 2014-856 du 31 juillet 2014 – art. 24).

Nous sommes donc déjà en présence de deux types de sociétés dont les principes d'organisation sont diamétralement opposés : dans le cas général, les sociétés ont pour objectif de valoriser les biens qui leurs sont confiés (elles sont à but lucratif) avec un principe d'organisation : une part sociale égale une voix ; et d'un autre côté, les sociétés coopératives dont la finalité est de valoriser le travail à travers un autre principe d'organisation : une personne égale une voix.

Alors que l'activité d'entreprise repose dans le cas le plus général à la fois sur l'apport de biens ou de capitaux d'un côté, mais également sur l'apport de forces de travail de l'autre, pourquoi ne pourrait-on pas enfin reconnaître juridiquement ce fait d'évidence : ces apports sont nécessairement conjoints ? Dans le contexte financier délétère que nous avons rappelé, pourquoi ne pas saisir l'opportunité de mettre sur un même pied d'égalité économique, l'objectif de la valorisation des capitaux *et* l'objectif de valorisation des forces de travail ?

Dans la mesure où personne ne sait ce qu'est une « entreprise », ni sur le plan juridique ni sur le plan de son organisation, il y a dans cette approche réaliste de l'activité économique une voie précieuse à emprunter dont les contours seraient certes juridiques, mais aussi politiques et symboliques. Aller dans cette direction, c'est avant tout instituer juridiquement « l'entreprise », lui donner un statut, et donc une réalité enfin parfaitement repérable. Pour certains, critiques ou favorables à cette idée, ce serait engager une révolution copernicienne. C'est vrai, mais cela n'est-il pas nécessaire, ne serait-ce que pour combattre aujourd'hui les effets politiques et sociaux des désordres en tout genre qui affecte notre vie en société ?

Malgré quelques analogies avec l'article 1832, vouloir instituer « l'entreprise » comme réalité juridique nouvelle engage une véritable novation qui entraine la rédaction d'un nouvel article ajouté à ceux qui existent déjà. Il pourrait être alors le suivant :

Article 1832 bis

L'entreprise est instituée par deux ou plusieurs personnes qui conviennent par un contrat d'affecter à un projet commun des biens et des forces de travail en vue de partager le résultat de l'activité qui pourrait en résulter. Les associés s'engagent à contribuer aux pertes.

Un nouveau modèle de prise de décision, davantage entrepreneurial

La formulation du nouvel article du code civil définit ainsi un nouveau modèle de gouvernance.

- Les apporteurs de capitaux comme les salariés, apporteurs de leurs forces de travail, sont ainsi « associés » sur un strict pied d'égalité (tout comme c'est le cas des associés dans la société défini par l'article 1832). Cela revient à conférer aux associés de l'entreprise une *affectio societatis* qui s'exprime par leur volonté, implicite ou explicite, de faire converger

leurs intérêts.

- La prise en compte de cette égalité stricte suppose une représentation des associés qui soit adaptée selon que l'on apporte son capital ou bien que l'on apporte sa force de travail. La solution évidente à ce problème est, en termes d'organisation, de créer deux collèges ayant exactement les mêmes pouvoirs à la fois dans les organes délibérants de « l'entreprise » que dans ses organes dirigeants.

- En assemblée générale, le collège des apporteurs de capitaux désigne ses représentants au conseil de surveillance (ou conseil d'administration) selon le principe une part sociale égale une voix ; de leur côté, les salariés désignent leurs représentants dans ce même conseil selon le principe une personne égale une voix. Chaque collège a le même nombre de représentants dans cette instance.

- Il en va de même dans les organes de direction (directoire ou comité exécutif). Les membres élus dans le conseil de surveillance (ou d'administration) désignent à leur tour, selon un principe de parité, leurs représentants au sein du directoire (ou au sein du comité exécutif).

- La convergence des intérêts, l'ancienne *affectio societatis*, est réalisée par la nomination du président du conseil de surveillance (ou d'administration) d'une part, et du président du directoire (ou du comité exécutif) d'autre part. Ces présidents auront voix prépondérante dans leurs organes respectifs. Mais, les statuts de « l'entreprise » devront préciser à quel collège ces présidents appartiendront, étant établi qu'il ne peut y avoir cumul par un même collège des deux présidences [6].

- En raison de l'objectif de « l'entreprise » qui n'est plus de créer de la valeur pour les seuls actionnaires, mais aussi de valoriser le travail productif, le résultat de l'activité de l'entreprise sera partagé en trois parts dont les proportions seront proposées par les organes délibérants à l'assemblée générale des associés : celle qui doit revenir aux salariés, celle qui doit rémunérer les apporteurs de capitaux, et enfin la part qui doit être affectée à l'investissement, gage de la pérennité et du développement à venir de « l'entreprise ».

- Dans la mesure où les associés sont ainsi mis sur un plan strict d'égalité dans l'organisation de « l'entreprise », le lien de subordination se trouve considérablement modifié. Dès lors en effet que les salariés sont associés au projet de « l'entreprise », par définition le pouvoir de direction qui naît du contrat de travail s'exerce différemment : d'une part, parce que la direction est constituée par des représentants du capital et du travail, et, d'autre part, parce que le salarié adhère au projet de « l'entreprise » en signant son contrat de travail. C'est ainsi un nouveau modèle entrepreneurial qui est proposé.

En conséquence, la notion juridique « d'entreprise » pourrait directement concerner le statut des sociétés-mères des groupes de sociétés actuels. Se substituant à elles, « l'entreprise » deviendrait alors le véritable centre de décision du groupe. S'agissant des sociétés-filiales qui sont parfois très nombreuses dans certains groupes, deux possibilités s'offriraient à elles, mais qui dépendraient du choix de « l'entreprise-mère ». La première serait de conserver pour ces filiales le statut de « société », ce qui ferait de « l'entreprise » un groupement d'une entreprise-mère et de sociétés filiales liées par des liens capitalistiques. Mais, évidemment, la logique de gestion de ces dernières serait profondément changée par le statut entièrement nouveau de la mère.

L'autre possibilité serait de considérer certaines des sociétés-filiales comme de nouvelles « entreprises » (donc au nouveau sens juridique du terme). Dans ce cas, il peut subsister des liens capitalistiques, mais la gestion de ces nouvelles « entreprises » serait davantage autonome. On serait plutôt dans ces cas de figure face à un réseau « d'entreprises » autonomes (au sens juridique du terme) qu'à un groupe à forte cohérence.

Ouvrir « l'entreprise » à des parties

prenantes

Comment ouvrir la gestion de « l'entreprise » au monde extérieur, notamment à ses parties prenantes et donc à la prise en compte des externalités négatives ou positives qu'elle peut générer ? Pour aller dans cette direction souhaitable, on invoque à juste titre les limites de l'article 1833 du code civil, car celui-ci enferme la société (au sens juridique du terme) sur le seul intérêt commun des associés. Il s'énonce ainsi :

Art. 1833 C. Civ

Toute société doit avoir un objet licite et être constituée dans l'intérêt commun des associés.

Le projet déposé par le gouvernement, le 19 juin dernier, propose de compléter cet article en ajoutant l'alinéa suivant (article 61) :

La société est gérée dans son intérêt social et en prenant en considération les enjeux sociaux et environnementaux de son activité.

Une première difficulté que soulève la formulation actuelle du code civil est le renvoi à la notion de société, et non à celle d'entreprise dont le statut juridique, nous l'avons rappelé ci-dessus, n'existe pas en droit. Mais cette difficulté peut être immédiatement levée si on introduit l'article 1832 bis que nous avons discuté précédemment. Il suffit alors d'ajouter au début de l'article 1833 refondée : « *Toute société et toute entreprise doivent avoir…* ».

La seconde difficulté est liée à la formulation du projet de loi actuel et que nous avons rappelée ci-dessus. En retenant seulement l'idée de « la prise en considération des enjeux sociaux et environnementaux » dans la gestion de l'intérêt social de la société, on ne donne aucune assise institutionnelle à cette prise en considération. La seule voie crédible et bien explorée par la littérature est d'associer les « parties prenantes » de l'entreprise à sa gouvernance.

Deux questions se posent alors. Comment intégrer juridiquement les parties prenantes dans le cadre d'une « entreprise » ainsi refondée ? Comment définir ensuite les parties prenantes ?

Première question : comment introduire juridiquement les parties prenantes ? Doivent-elles être des « associées » au même titre que les détenteurs de capitaux et les salariés ? Nous ne le croyons pas car cela pose une vraie difficulté : il est tout à fait clair en effet que ces parties prenantes ne participent pas directement à l'activité de l'entreprise, à ses résultats et à leur répartition. Toutefois, il est évident, *a contrario*, qu'elles peuvent contribuer tout à fait utilement au projet commun de l'entreprise tel que celui-ci est inscrit dans l'article 1832 bis, et par conséquent qu'elles peuvent participer à le définir initialement, à l'accompagner dans son déroulé et à l'évaluer finalement dans ses réalisations.

L'idée serait alors d'introduire un troisième collège dans les organes délibérants de « l'entreprise » (conseil d'administration ou conseil de surveillance) et non dans leurs organes dirigeants. Les membres de ce collège seraient nommés, à parité, à la fois par le collège des apporteurs de capitaux et par le collège des salariés. Cela ne modifierait donc pas l'équilibre des pouvoirs au sein de ces conseils. Les statuts de « l'entreprise » auraient alors l'obligation de préciser la nature et le nombre des postes à réserver pour les parties prenantes.

Le nouvel article prenant en compte les « parties prenantes »

Art. 1833 nouveau.

Toute société et toute entreprise doivent avoir un objet licite et être constituées dans l'intérêt commun des associés. Toute entreprise doit intégrer dans ses seuls organes délibérants un collège des parties prenantes dont la désignation est le fait des associés.

Beaucoup d'idées circulent sur ce que peuvent être ces « parties prenantes ». Il faut très certainement laisser à chaque « entreprise » la liberté de fixer elle-même la nature de ses représentants et leur nombre. L'idée principale est bien celle d'une obligation de constituer un tel collège pour penser l'avenir de «

l'entreprise » dans ses différents environnements et vérifier que les choix de nature stratégique correspondent bien à cet objectif.

Dans ce nouveau collège, les personnes physiques ou morales (par exemple des représentants d'associations, d'ONG ou encore d'autres institutions) pourraient être choisies par exemple en fonction de leur compétence pour anticiper l'avenir de l'entreprise dans son secteur d'activité. Mais elles pourraient l'être aussi en raison de leurs qualifications scientifiques en rapport avec la nature de l'activité de « l'entreprise » et aux effets externes que celle-ci peut générer. Ou bien encore elles pourraient être là en tant que consommateurs des biens ou des services que produit « l'entreprise ». La liste n'est évidemment pas exhaustive.

En définitive, les enjeux d'une véritable réforme sont absolument considérables et ce n'est en rien le cas de la réforme proposée par le projet de loi Pacte. À nos yeux, le point crucial est celui de l'institution par le droit de « l'entreprise ». Si une future loi veut bien lui reconnaitre un statut clair, il sera alors hautement symbolique autant sur le plan politique que social de ne plus employer ce terme à tort et à travers comme c'est le cas aujourd'hui. Son utilisation sera seulement réservée à un modèle progressiste des relations sociales dans l'activité productive face aux enjeux planétaires qui nous attendent. Une vraie révolution pour une vraie démocratie économique !

François Morin est Professeur émérite de Sciences économiques à l'Université Toulouse-Capitole.

Notes

[1] La suite du texte s'inspire largement d'un article paru sur le site de Médiapart, en première page, le 11 janvier dernier.

[2] Les tentatives de faire de l'entreprise une institution dotée de la personnalité morale depuis les années 1950 (sp. M. Despax, L'entreprise et le Droit, LGDJ. 1957) n'ont jamais abouti en raison des intérêts divergents qui la traversent. Cf. G. Lyon Caen : Les groupements et organismes sans personnalité juridique en droit du travail, travaux de l'association H. Capitant, t. XXI, 1969 et E. Gaillard : *La notion de pouvoir en droit privé*, Economica, 1985.

[3] Pour une analyse détaillée de ces bouleversements on pourra, se reporter à notre article de la Revue Le Débat de mars avril 2016 : « Les banques, la globalisation et la démocratie ».

[4] L'expression de « multi-bulle » est due à Michel Aglietta *in* « La survalorisation boursière saute aux yeux », *Les Échos-Investir*, 28 novembre 2017.

[5] Sur le thème de la codétermination, voir les travaux très importants d'Olivier Favereau dans son séminaire au Collège des Bernardins. On peut également se reporter à son ouvrage : *L'impact de la financiarisation de l'économie sur les entreprises et plus particulièrement sur les relations de travail*, Université Paris Ouest-Nanterre La Défense & Collège des Bernardins, mars 2016.

[6] De cette façon, toute paralysie est a priori évitée. Mais on ne peut exclure, il est vrai, qu'il puisse arriver des cas où le conseil de surveillance (ou d'administration) prenne des décisions qui apparaissent aux yeux du

directoire (ou du comité de direction) comme étant inappropriées, ou inversement. Dans ces cas exceptionnels (qui n'empêchent cependant pas la gestion de l'entreprise), il conviendrait, passé un certain délai, de procéder à un renouvellement de ces instances, selon une procédure extraordinaire.

Sortir de l'entreprise capitaliste :

lundi 9 juillet 2018, par Daniel Bachet

Au mois d'octobre 2017, le gouvernement a annoncé une réflexion sur l'objet social de l'entreprise dans le cadre de son projet de réforme dénommé « Plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises » (PACTE). S'agit-il de mettre au premier plan les ambitions sociales et environnementales de notre système socio-productif pour une autre manière de produire, plus sobre et plus écologique ? Et dans ce cas, comment concilier ces nouveaux objectifs avec les logiques plus classiques de profit et de rentabilité financière ? Le problème lancinant depuis plusieurs années était celui de « l'objet social » de l'entreprise qui aurait pu être réformé par une intervention législative.

L'article 1832 du Code civil, texte applicable à toutes les sociétés civiles et commerciales indique que le contrat de société n'a qu'un seul but : partager entre les associés les bénéfices ou les économies réalisés par la société.

En 2018, il serait temps effectivement de revoir cet objet social et par conséquent de réorienter les finalités de l'entreprise. Ces thèmes concernent d'abord l'ensemble des agents qui sont parties constitutives de l'entreprise (les salariés et leurs représentants, les dirigeants, les actionnaires de contrôle, etc.) mais plus largement tous les citoyens du pays, compte tenu du rôle de plus en plus sociétal que peut jouer l'entreprise.

Or, pour le moment et au vu de ses déclarations sur le sujet, le gouvernement semble croire que les « associés » (actionnaires, propriétaires) sont les seuls habilités à juger des finalités de l'entreprise.

Certes, le rapport confié par le gouvernement à Jean-Dominique Senard et à Nicole Notat et remis au Ministre de l'économie Bruno Le Maire le 9 mars 2018 recommande une modification du Code civil pour intégrer les enjeux sociaux et environnementaux dans la définition de l'objet social des entreprises. Le rapport affirme que toute entreprise a une « raison d'être » qui dépasse les exigences de rendement à court terme. Le dirigeant peut donc agir dans un cadre de plus long terme, afin de mieux intégrer le social et l'environnemental. Cependant, dans l'hypothèse où la raison d'être affichée reste optionnelle et donc non contraignante, comme l'a souhaité le Ministre de l'économie Bruno Le Maire, il ne s'agit alors que d'un effet de « communication ».

Ainsi, le gouvernement français a fait le choix de ne pas associer les mondes du travail au mode de pilotage des entreprises, comme c'est pourtant le cas dans les modèles de cogestion ou de codétermination allemands, souvent vantés par nos politiques.

Mais, plus fondamentalement encore, la réforme de l'entreprise ou sa refondation pourront difficilement s'accommoder du cadre institutionnel et des normes de gestion qui ont façonné une certaine manière de voir et de compter dans l'histoire du capitalisme. Car c'est bien une manière d'appréhender le « capital », « l'homme » et la « nature » qui a conduit à une crise sociale et écologique majeure, caractérisée par une inégalité de répartition des richesses sans précédent.

Pourquoi en est-il ainsi ? Parce que l'agent économique qui possède le pouvoir et qui domine dans notre système socio-productif et financier est celui qui façonne le système comptable de façon à faire apparaître en priorité son « résultat », calculé selon sa propre vision de la réalité économique.

S'opposer à cette situation de pouvoir asymétrique suppose par conséquent de remettre en question le système comptable qui est à la racine de la triple crise économique, sociale et environnementale que nous traversons aujourd'hui.

Codétermination et pouvoir des salariés dans l'entreprise

La codétermination signifie la détermination en commun, de manière collective. Il s'agit de l'ensemble des pratiques qui tentent de donner un rôle significatif aux salariés dans le management de leur entreprise. En attribuant des sièges aux représentants du personnel dans les instances de supervision, il leur est proposé d'accéder aux informations et aux délibérations sur les questions relatives à la stratégie de l'entreprise.

Le terme de codétermination souligne le caractère coopératif de ce modèle de participation des salariés, qui doit permettre, au moins sur le principe, d'équilibrer les intérêts des différentes « parties prenantes » concernées. C'est en Allemagne, en Suède ou au Danemark que ces pratiques ont été progressivement mises en place et ont connu une certaine audience après la Seconde Guerre mondiale jusqu'à aujourd'hui.

Au-delà d'une volonté de promouvoir la représentation du monde du travail dans des lieux de décision stratégique, la question qui se pose est celle de la portée effective de ce dispositif institutionnel. En effet, si la question de la codétermination est celle du « pouvoir » et de son partage dans les instances de supervision et de décision, peut-on la traiter indépendamment de la « raison d'être » de l'entreprise c'est-à-dire des finalités qu'on lui assigne et des outils comptables qui la font exister ?

La manière d'appréhender l'« entreprise » relève d'une construction qui passe d'abord par la présentation de l'objet puis par son interprétation. L'entreprise est-elle simplement réductible à une « somme de contrats », comme le prétendent certaines théories anglo-saxonnes ? N'est-elle pas plutôt le fruit commun et indivisible d'agents (salariés, entrepreneurs, apporteurs de capitaux) et d'institutions (États et collectivités locales) qui fournissent les biens publics nécessaires à toute activité économique ? [1]

S'agit-il d'une entité qui possèderait sa propre existence, irréductible aux agents et autres collectifs qui travaillent ou apportent leur capital ? Est-on en présence d'une « structure productive », d'une entité juridique appelée « société » ou des deux à la fois ?

Les modèles qui sont proposés pour définir la « nature » de l'entreprise, ses finalités et la conception de l'efficacité économique et sociale ne sont ni neutres ni arbitraires [2]. Ils orientent une manière de voir et de prendre les décisions aux différents niveaux de l'organisation : stratégique, tactique et opérationnel. À chaque niveau, la prise de décision est indissociable des instruments (outils comptables notamment) qui guident l'action mais également des instances qui structurent l'organisation des pouvoirs et qui mobilisent les agents et les collectifs (conseil d'administration, conseil de surveillance, directoire, comité social et économique, etc.).

Dans une grande société anonyme utilisant les normes IFRS (*International Financial Reporting standards*) pour satisfaire en priorité les marchés financiers, l'entreprise est assimilable à une somme d'actifs à vendre ou à acheter. Elle n'est plus une organisation qui produit des biens et des services. Elle devient à son tour une marchandise ou un actif liquide que l'on pourra instrumentaliser en vue de maximiser le cours de l'action en bourse. Dès lors, les détenteurs de capitaux, actionnaires de contrôle et propriétaires, sont considérés comme les principaux décideurs par les dirigeants, devant toutes les autres « parties prenantes ». Pour l'IASB (*International Accounting Standards Board*) qui est un normalisateur institutionnel, l'acteur principal dans l'entreprise est l'investisseur qui prend des risques, c'est-à-dire l'actionnaire. Dans cette perspective, les combinaisons productives, les collectifs de travail, les métiers et les compétences ne sont plus représentés comme de véritables contributeurs à la création de la valeur.

Nous faisons l'hypothèse selon laquelle prévaut une interdépendance réelle et une cohérence certaine entre la manière de faire voir et de faire valoir l'entreprise par des modèles comptables spécifiques, l'organisation des pouvoirs (modes de gouvernance) et les relations sociales (rapports de travail) dans l'entreprise.

Les stratégies d'entreprise fondées sur la recherche de la rentabilité et sur la réduction permanente des coûts (en particulier des coûts du travail) ne laissent que peu de marges de manœuvre aux salariés pour s'organiser dans le travail et s'investir dans des formes institutionnelles de codétermination.

Une réelle contribution des salariés à la définition de leur travail comme facteur de création de richesses (biens et services) suppose qu'on leur reconnaisse le droit et la légitimité de développer des compétences qui ne les enferment pas au sein d'une structure conçue comme un simple outil de rendement financier.

Autrement dit, selon que la finalité institutionnelle assignée à l'entreprise est le profit (au sens de rentabilité financière) ou bien la production de biens et services, les salariés seront plus ou moins en capacité de peser dans les processus de décision, en vue de faire valoir leurs réflexions et leurs intérêts. Adopter un langage comptable plutôt qu'un autre, c'est adopter une représentation de l'entreprise, de l'efficacité et des rapports de pouvoir. La notion « d'efficacité » n'est pas univoque et ne préexiste pas à la comptabilité. Elle est et sera ce qu'énonce la comptabilité. Le plus souvent, le résultat est celui qui revient aux seuls apporteurs de capitaux propres privés. La rémunération du personnel, les intérêts versés aux banques et les impôts payés par les banques sont exclus du résultat et comptabilisés comme des charges.

Firme, entreprise industrielle et commerciale, filiale, société de capitaux et « groupe de sociétés » : de quoi parle t-on ?

Dans la grande firme multinationale, il n'existe pas vraiment de relation concrète entre la capacité d'action et de prise de décision des salariés « de base » et la véritable direction de l'entreprise mondialisée. Cette direction est située hors de portée, voire « hors de connaissance » des salariés et de leurs organisations syndicales. La direction de l'entreprise industrielle filiale au plan national ne porte directement aucun enjeu stratégique. Elle agit plutôt comme écran que comme lien, dans la mesure où elle a perdu la propriété des biens et services qui, pourtant, se produisent concrètement en son sein. Les négociations menées avec elle ne peuvent engendrer que des effets secondaires. Les salariés et leurs syndicats s'épuisent souvent à trouver un « interlocuteur valable » [3].

Les firmes multinationales concourent à plus de 25 % du produit brut mondial. Elles construisent un nouveau monde marchand, industriel, logistique et financier où la question de la codétermination sur les enjeux stratégiques est, dans les faits quasiment absente, même si elle est parfois présente dans les discours. Il faut distinguer, comme l'a bien montré Christian Palloix, la maison mère et les filiales pour identifier les sources du pouvoir [4]. Car si la filiale industrielle ou commerciale d'un groupe multinational dispose d'une personnalité juridique autonome, elle n'a pas de véritable autonomie économique.

Depuis le début des années 1980, la montée des places boursières et la déconnexion des actifs financiers de l'économie productive (production de biens et services) favorisent un contexte marqué par la logique actionnariale et la spéculation sur les différents marchés. Ainsi, le groupe multinational ou « groupe de sociétés » a plus que renforcé un « pouvoir de marché » et un « pouvoir productif » qu'il peut décliner partout dans le monde au fur et à mesure de ses implications successives.

De fait, même si l'entreprise industrielle filiale continue de se présenter comme une entité possédant une personnalité juridique, elle n'est plus une structure susceptible d'entreprendre, d'investir et de développer ses actifs de manière autonome. Elle n'est même plus en capacité de développer en propre ses produits sur les différents marchés européens voire mondiaux, ni de « jouer » en achetant et vendant ou en prenant des risques.

Lors d'un projet de fermeture ou de restructuration d'une entreprise filiale d'un groupe multinational, l'entreprise filiale n'est plus souveraine du point de vue stratégique. Le groupe multinational a affaibli

son portefeuille d'actifs et a réduit complètement l'exercice de ses droits de propriété. Il a coupé la filiale du marché en lui ôtant toute fonction « risque » et en la privant de tout accès à la « concurrence des producteurs » au sein de sa branche, avec perte de tout statut national. Quel est alors le sens et la portée de la codétermination dans une filiale dont le pouvoir est ainsi amputé ?

La prise de pouvoir et la domination des filiales par les groupes multinationaux se mettent en place dans les années 1980-90 car avant cette période, les filiales abritaient à la fois les activités de production et les autres activités (commercialisation, marketing, administrative et financière).

Au cours des années 2000-2010, la montée des chaînes logistiques en Europe est associée à une organisation plus hiérarchique. La nouvelle chaîne logistique (*supply chain*) coiffe les sociétés industrielles qui sont réduites à des rôles de façonnier produisant des valeurs d'usage matérielles pour le compte d'un seul client. L'unique marché de l'entreprise industrielle est la *supply chain*. Dans les années 2010, la chaîne logistique assure la « gouvernance » des sociétés industrielles et commerciales en Europe comme en France. Par un système de prix de transfert, la firme multinationale localise la création de richesse sur les actifs incorporels, c'est-à-dire sur les « marques » situées en général dans des paradis fiscaux, afin d'accroître la création de valeur pour l'actionnaire. Les entreprises filiales des firmes multinationales ne conservent que la valeur allouée et sans rapport avec leur véritable création de richesses avant prix de transferts [5].

« Les fonctions de l'entreprise ont été déportées au niveau de la 'chaîne logistique', au niveau du 'groupe' multinational (holding, société abritant les marques). C'est le groupe multinational qui accapare les propriétés, les fonctions dévolues traditionnellement naguère à l'entreprise » [6].

La notion de « groupe » est donc devenue tout à fait essentielle et lorsqu'il est question « d'entreprise » pour évoquer la grande société de capitaux ou la firme multinationale, c'est l'expression « groupe de sociétés » qui semble la plus appropriée.

C'est donc dans le sens de « groupe de sociétés » que le terme d' « entreprise » ou de « firme » sera parfois employé ici. Car c'est bien au niveau du groupe de sociétés contrôlé par une holding que se joue le véritable pouvoir. Dans ce cas, la holding détient un contrôle sur les grands enjeux stratégiques, économiques et financiers qui descendent ensuite vers les directions opérationnelles.

Aussi, dans le cadre d'une recherche de la seule rentabilité financière ou de la « juste valeur » (*fair value*), critère d'évaluation apparu progressivement dans les années 1980 et 1990 et destiné à distribuer plus rapidement et plus massivement des résultats aux managers et aux actionnaires, il ne serait pas souhaitable d'associer les salariés aux processus de décisions dans la firme [7]. Car cette association conduirait les salariés et leurs représentants à accepter des règles asymétriques aux effets déstabilisants et d'en subir ensuite les conséquences négatives. Les actionnaires de contrôle et les dirigeants ne sont-ils pas ceux qui occupent dans la firme capitaliste une position telle que la firme agit systématiquement en leur faveur ?

Sans doute est-il plus que jamais indispensable d'appréhender l'entreprise dans ses principales dimensions : productive, économique, politique, juridique et sociale.

L'entreprise conçue comme « structure productive » et « entité juridique » est à la fois un « système politique et institutionnel » (conseil d'administration ou conseil de surveillance et directoire), un « système de performance productive et économique » (outils comptables, normes physiques, marchandes et financières, nature des produits et des services, etc.) et un « système social et de production » (organisation du travail et de la production, division des tâches, concertation et négociation, structures des qualifications, etc.).

Ce monde politique, économique et social est traversé par un ensemble de valeurs et de représentations qui relèvent souvent du sens commun ou de la *doxa.*

L'adhésion à cette *doxa* sollicite davantage les affects ou les *habitus* que la « raison » car les modes de construction et d'interprétation concernant l'entreprise ne sont pas véritablement interrogés. Cette adhésion est portée et entretenue par des pratiques comptables intériorisées comme seules légitimes. Ces pratiques comptables deviennent ensuite les supports de croyances collectives qui alimentent les normes institutionnelles établies.

L'une des priorités est de faire évoluer les représentations qui soutiennent les pratiques comptables et l'organisation des pouvoirs pour parvenir à des processus de décision partagés dans les instances de direction des sociétés. La raison d'être de l'entreprise est d'abord celle qu'on lui assigne et dans cette perspective le « personnel » a toute sa place pour s'impliquer dans les processus de codétermination à tous les niveaux de la structure, et pas seulement dans les instances de direction.

L'entreprise, le profit et la comptabilité

Depuis très longtemps, il est admis de manière quasiment « naturelle » que la finalité de l'entreprise est la recherche du profit au sens de revenu des actionnaires ou des associés considérés classiquement comme les propriétaires. Or, si l'on reste enfermé dans ce cadre institutionnel imposé par la représentation juridique et comptable dominante des détenteurs de capitaux, aucune solution opératoire susceptible de valoriser le travail et l'emploi n'est concevable.

Pourtant, la grande majorité des observateurs et des agents ont naturalisé et intériorisé les modèles théorico-politiques dominants de l'entreprise comme par exemple la « relation d'agence ». Ils considèrent de manière quasi unanime que l'identité de la personne morale est celle du « groupement des investisseurs » (les associés ou les actionnaires), ayant pour moyen la « firme », pour perspective le profit qu'ils espèrent se partager, et pour états comptables un compte de résultat et un bilan d'investisseurs [8]. Cette approche conduit à la situation économique et sociale actuelle dans laquelle l'entreprise, conçue comme structure productive, n'existe pas, ce qui donne tous les pouvoirs aux détenteurs de capitaux à la recherche du seul optimum financier. Cette conception, déjà ancienne, a été reprise et accentuée dans les années 1980-90 par la dérèglementation du commerce des biens et des services, par la dérégulation financière et par la mise en place de la *corporate governance* (gouvernement d'entreprise).

Depuis plus de trois décennies en effet, c'est le marché financier qui oriente directement les normes d'efficacité et de performance à atteindre dans les grandes sociétés, mais aussi chez leurs sous-traitants (en cascade), au travers des normes de certification et par la mise en œuvre du flux tendu. Les directions financières fixent les directives aux directions opérationnelles en les sanctionnant si elles ne les respectent pas. Ces normes pénètrent jusque dans les ateliers et les bureaux par l'utilisation de systèmes informatiques et par l'action de l'encadrement intermédiaire et de proximité, en imposant des objectifs de performance sous contrainte financière. Les normes de rentabilité se sont construites au plan mondial avec des exigences qui ont souvent dépassé 15 %. Ainsi, les indicateurs prévalant sur les marchés et ne cherchant que des objectifs de rentabilité financière sont l'expression directe de conventions imposées par les détenteurs de capitaux. La montée de la *corporate governance* accentue l'idée selon laquelle l'entreprise appartiendrait exclusivement aux actionnaires de contrôle et aux propriétaires dont les dirigeants ne seraient alors que de simples mandataires qui exécutent leurs décisions. Les notions de productivité, de compétitivité ou de performance s'expriment dans des critères et des outils dont l'objectif premier est de mettre en valeur le patrimoine des détenteurs de capitaux. Il en est ainsi de l'EVA (*economic value added*) qui représente le résultat économique de la société après rémunération de l'ensemble des capitaux investis, endettement et fonds propres. Avec cette nouvelle approche, il ne suffit plus de faire du profit pour créer de la valeur. Il faut en gagner plus que ce qui est offert par le marché pour un même « niveau de risque ». La pression est mise sur la contraction des investissements et des actifs économiques pour

maximiser la rentabilité financière.

Il est à noter que les petites et moyennes sociétés non cotées en bourse sont souvent affectées par la logique de ce capitalisme actionnarial, en raison des liens financiers (participations) ou industriels (sous-traitance) qu'elles entretiennent avec les grandes sociétés cotées. La « valeur pour l'actionnaire » reste une vision politique de l'entreprise qui légitime la domination des intérêts d'une catégorie au détriment des autres parties constitutives. Cette approche de l'efficacité relève de la rentabilité financière, c'est-à-dire de la recherche d'un optimum financier non réductible à une performance économique et sociale.

L'objectif des PME indépendantes est différent. Il consiste pour l'essentiel à obtenir un revenu susceptible d'assurer leur pérennité et plus prosaïquement de parvenir à équilibrer leurs comptes. Mais la refondation des outils comptables proposés ici concerne également ces PME. C'est par une autre manière de voir et de compter que les entreprises, quelle que soit leur taille, seront en mesure de favoriser des enchaînements positifs pour le développement économique et social, le travail et l'emploi.

Une manière de voir et de compter qui oriente les finalités de l'entreprise

Une entreprise est représentée par une personne morale qui, en droit, est une « fiction juridique ». Usuellement dénommée « société », elle est traditionnellement considérée comme le groupement des associés ou des actionnaires. Les états comptables reflètent bien cette identité puisque les capitaux propres de la société sont en fait la propriété des associés ou des actionnaires. Le résultat de la société est le revenu à répartir entre eux.

Ainsi, en France, nous l'avons dit, les articles de référence du code civil, à savoir 1832 et 1833, disposent que la société est constituée *dans l'intérêt des associés et en vue de se partager le bénéfice.* En lui assignant comme finalité le profit, on fait de la personne morale un « investisseur fictif ». Il semble être « dans la nature de l'entreprise » que sa finalité soit le profit, autrement dit le revenu des associés ou des actionnaires. Profit s'entend classiquement au sens de bénéfice, mais ce peut être également la valeur créée pour l'actionnaire ou encore l'EVA (*economic value added*) comme cela a été indiqué plus haut.

Dans la comptabilité nationale, il existe pourtant une autre définition de la finalité de l'entreprise qui est de produire des biens et/ou des services. Dans un cadre institutionnel reconstruit en vue de faire véritablement « exister » l'entreprise, celle-ci devient d'abord une structure productive dont la finalité est de produire des biens et des services. Cette structure est un ensemble dont les constituants sont le dirigeant, le personnel et l'équipement. Elle existe dans le monde « physique » et son activité permet de réaliser une transformation ayant pour entrée les biens et les services incorporés provenant des fournisseurs et pour sortie les biens et services produits destinés aux clients. La contrepartie économique de cette production se mesure par la « valeur ajoutée » (différence entre le chiffre d'affaires et les consommations intermédiaires). La valeur ajoutée est à la fois le véritable revenu de l'entreprise et la source des revenus des ayants droit entre lesquels la valeur ajoutée est répartie. Cette grandeur économique est essentielle car elle permet de financer les salaires des dirigeants et du personnel, de rémunérer les intérêts des banques, les impôts et les taxes demandés par l'État, mais également d'assurer l'autofinancement (amortissements + parts réinvesties du résultat) et de verser les dividendes. C'est donc la valeur ajoutée qui permet de couvrir le coût global de la structure qu'est l'entreprise (coût du travail et coût du capital) alors que le profit (l'excédent brut d'exploitation) ne représente qu'une partie de la valeur ajoutée.

Il est possible de mettre en évidence, comme l'a fait Paul-Louis Brodier [9], une autre grandeur économique nommée « valeur ajoutée directe » des ventes ou VAD des ventes. Elle est simplement la différence entre le chiffre d'affaires et la consommation directe des ventes.

De ce point de vue, la « valeur ajoutée directe »

fonctionne dans une logique d'expansion. Elle contraint à choisir les produits susceptibles de trouver un marché, et non ceux capables de dégager la meilleure marge. Elle conduit à réfléchir sur les marchés et les produits porteurs, donc à travailler sur le long terme.

Faut-il rappeler qu'en droit l'entreprise n'existe pas ? Seule est reconnue juridiquement la « société », l'entité juridique, qui possède une personnalité morale [10]. Pour la société telle qu'elle est usuellement comprise, les salariés ne sont pas des « associés ». Ils ne sont que des « tiers » et des « charges » qu'il faut réduire. Le fait d'assigner à l'entreprise un autre objectif que le profit permet à terme de remettre en question la notion, non fondée en droit, de « propriété de l'entreprise » et de faire en sorte que le pouvoir d'entreprendre ne provienne plus de la seule propriété des capitaux.

Dans cette nouvelle façon de voir proposée par Paul-Louis Brodier, l'entreprise est un tout dont les constituants sont la « société » et la « structure ». L'existence de la structure est assurée par la « société ». C'est elle qui, en droit, est l'employeur du personnel, le propriétaire de l'équipement, l'acheteur et le vendeur des biens et services. L'existence de la société est assurée par la structure, sans laquelle n'existeraient pas de biens et services à vendre.

« L'entreprise » se conçoit donc à la fois comme une structure (domaine physique) et une société (domaine juridique), dont la finalité est de produire et de vendre des biens et des services.

Que la dénomination de l'unité de direction soit le « groupe de sociétés », la « maison mère » ou la « holding », c'est à ce niveau de pouvoir de décision qu'il faut remonter pour assigner à l'entreprise sa finalité institutionnelle, qui est de produire et de vendre des biens et des services.

Il est alors possible, par des états comptables renouvelés [11], de construire une efficacité productive, économique et écologique qui ne se confonde pas avec la recherche du seul optimum financier. La façon de compter influe fortement sur les jugements, orientations et décisions. On l'a dit, celle-ci relève d'un principe producteur de normes qui conduit à donner une nouvelle identité à l'entreprise.

Dès lors que cette nouvelle identité est reconnue comme légitime et opératoire, le travail peut être appréhendé comme une source de valeur et de développement et non comme un simple coût à réduire sans cesse.

Si l'on retient cette finalité pour l'entreprise, l'objectif de la personnalité morale en tant que fiction juridique n'est plus de souscrire aux exigences des propriétaires ou des actionnaires de contrôle qui visent en priorité la rentabilité financière. Par construction, le dirigeant-entrepreneur devient un représentant légal qui agit en fonction de la mission qui lui a été dévolue : produire des biens et des services. Le fait d'assigner à la personne morale (société) la finalité « produire des biens et des services » fait de celle-ci un « entrepreneur fictif ». Le dirigeant devra dorénavant prendre en compte non seulement l'intérêt des actionnaires mais ceux de l'ensemble des intérêts qui seront affectés par sa prise de décision. Dès lors que personne ne peut être propriétaire de l'entreprise, c'est en termes de « pouvoir » qu'il convient de se positionner et non plus en termes de droits de propriété [12].

La refondation de l'outil comptable : compte de résultat et bilan

Le compte de résultat donne la mesure des *flux* sur une période. C'est le « film comptable » du déroulement de l'exercice. Il tente de mesurer le résultat, au sens de la variation de la valeur du patrimoine c'est-à-dire de la richesse créée pour ses propriétaires. Sur toute la période du premier au dernier jour, il permet de faire la somme de l'ensemble des charges supportées et de l'ensemble des produits dégagés et, par différence d'obtenir un résultat, bénéfice ou perte.

Le bilan est un document comptable qui fournit une représentation du *patrimoine* de l'entreprise. La valeur de ce patrimoine s'obtient en faisant la différence entre la valeur des actifs et la valeur des

dettes de l'entreprise :

Capitaux propres = actifs – dettes.

Le bilan est aussi considéré comme la description chiffrée de la situation économique et financière de l'entreprise, comme l'état de ses ressources et des emplois qu'elle en a fait.

L'équation du bilan peut être présentée comme l'état des ressources et des emplois : actifs = capitaux propres + dettes ou emplois = ressources.

Avec le bilan, il est question de mesure de *stocks* à un instant donné. La notion de stocks désigne ici toute valeur instantanée (stocks de produits ou de matières premières mais aussi « stocks » de créances, de bâtiments, de machines, de capitaux, de dettes, etc.). Le bilan est la « photo comptable » de la situation en fin d'exercice.

On trouve exactement le même résultat au bilan et au compte de résultat pour un exercice donné. La connaissance du principe comptable de la partie double et des diverses sortes d'inscription comptables en débit et crédit permet d'appréhender de manière précise la logique qui est à l'œuvre.

Le normalisateur international n'a pas considéré qu'il serait utile pour les investisseurs auxquels est destinée ce type de comptabilité de donner une information obligatoire sur la création de la richesse dégagée par l'entreprise, c'est-à-dire la valeur ajoutée. Il a donc privé également les autres parties prenantes, et en particulier les salariés de l'entreprise, d'une information susceptible de les intéresser.

La grandeur économique qu'est la valeur ajoutée est un instrument d'analyse des performances de l'entreprise d'autant plus riche qu'il est polyvalent. Le normalisateur international donne pourtant sa préférence à une présentation du compte de résultat (par destination) qui ne permet pas son calcul et donc l'analyse des phénomènes de répartition dans l'entreprise. Le capitalisme des marchés financiers a préféré retenir la notion *d'economic value added* (EVA) qui correspond à l'enrichissement des actionnaires [13].

Il ne peut y avoir néanmoins de développement économique et social de l'entreprise que si celle-ci dégage un certain niveau de valeur ajoutée. Cette valeur ajoutée ne constitue pas pour autant une fin en soi. Pour assurer sa pérennité, une entreprise doit avoir une politique et une stratégie de développement concernant ses produits et ses services. Elle doit présenter à ses clients des produits et des services ayant plus de « valeur », cette dernière grandeur étant appréciée à partir du rapport qualité/prix.

La manière de compter orientée vers la valeur ajoutée permet de faire les liens entre les dimensions physiques et matérielles des produits et les facteurs économiques et sociaux. Cette comptabilité de management met en valeur l'entreprise comme un tout (structure productive et société).

Ainsi, la mise en valeur de l'entité « entreprise », au sens où elle a été définie, constitue une nouvelle boussole qui donne des indications sur ce qu'il convient de produire et comment il convient de produire, autrement dit sur les « valeurs d'usage » des biens et des services au sens « physique » du terme.

Dès lors, en agissant dans le cadre d'une nouvelle finalité institutionnelle en particulier dans les sociétés cotées en bourse, les représentants des salariés au conseil d'administration (CA) seront alors en capacité de faire connaître leur intérêt en l'inscrivant dans celui de l'entreprise, au sens où nous avons défini celle-ci.

Cette ouverture du CA aux salariés ne s'impose pas d'elle-même mais découle directement de la nouvelle finalité institutionnelle de l'entreprise portée par des états comptables renouvelés et par la remise en cause du supposé droit de propriété sur l'entreprise ou sur la société. La délibération et les choix partagés sur la manière de produire et de partager les richesses ne peuvent plus s'arrêter à la porte de l'entreprise si l'on veut faire en sorte que les producteurs associés deviennent collectivement responsables de leur destin commun [14].

La représentation des salariés dans le système de gouvernance des firmes : Allemagne et France

La cogestion allemande apparaît souvent comme l'un des modèles les plus aboutis de « démocratie économique » au sommet de l'entreprise et par conséquent de la codétermination. Nous nous proposons d'en expliciter les principes.

Lorsque les salariés le demandent, toute entreprise de plus de cinq salariés doit se doter d'un conseil d'entreprise (*Betriebsrat*). Ce conseil d'entreprise dispose d'un droit à la consultation et à l'information comme en France, mais également d'un pouvoir de veto sur de nombreuses décisions : équipement des postes et gestion du temps de travail, embauches, mutations ou licenciements individuels, plan sociaux collectifs, etc. Le chef d'entreprise allemand ne peut agir que s'il obtient l'accord de son conseil d'entreprise. Le conseil d'entreprise, qui possède des compétences égales à celles du comité d'entreprise et des délégués du personnel en France, est présidé par un représentant des salariés. Ces conseils d'entreprise sont donc de pures assemblées de salariés, sans représentants de l'employeur.

On notera qu'à côté de la codétermination au niveau de « l'entreprise », existent également la codétermination au niveau de l'établissement. Cela, sans oublier les modalités plus classiques de gouvernance, dont la négociation collective des salaires.

S'agissant des entreprises de plus grande taille, on rappellera que les sociétés anonymes allemandes sont caractérisées par une structure duale avec une séparation des fonctions entre le directoire, qui assure la direction opérationnelle de l'entreprise, et le conseil de surveillance en codétermination, organe de conseil et de contrôle.

Les représentants du personnel au conseil de surveillance possèdent des droits sur les questions économiques (investissements, restructurations). Cette participation des salariés au conseil de surveillance est applicable aux sociétés de capitaux, c'est-à-dire aux sociétés par actions, aux SARL et aux sociétés en commandite par actions les plus importantes. Dans les sociétés allemandes de plus de cinq cents salariés, ces derniers sont représentés au conseil de surveillance à raison du tiers de ses membres et dans celles de plus de deux mille salariés, à raison de la moitié. La parité au conseil de surveillance entre représentants des salariés et représentants des actionnaires doit en principe permettre aux représentants des salariés d'avoir un réel pouvoir d'influence sur les choix économiques.

Le conseil de surveillance choisit les membres du directoire et contrôle son activité. Il valide les choix du directoire et donc influe (en partie) sur les décisions d'ordre stratégique. Les décisions exigeant l'approbation du conseil de surveillance varient en fonction des statuts de chaque société. La codétermination allemande confère ainsi un pouvoir certain aux salariés, même si les différentes dispositions juridiques assurent, en dernier ressort, la prééminence des actionnaires.

En France, la participation des salariés au conseil d'administration n'est que peu développée, à l'exception des entreprises publiques ou anciennement publiques et de quelques grandes sociétés ayant un administrateur représentant les actionnaires salariés. La proposition du rapport remis par Louis Gallois en 2012 au gouvernement français consistant à introduire dans les conseils d'administration ou de surveillance au moins 4 salariés pour les sociétés de plus de 5000 salariés n'a pas été reprise telle quelle par la « Loi sur la sécurisation de l'emploi » lors du quinquennat du Président François Hollande.

Le nombre d'administrateurs représentant les salariés a été fixé de la manière suivante : au moins 2 représentants lorsque le nombre d'administrateurs total est supérieur à 12, au moins 1 représentant lorsque le nombre d'administrateurs est inférieur ou égal à 12.

Ainsi, actuellement en France, on compte deux administrateurs salariés au-delà de quatorze membres dans les conseils d'administration. Le rapport Senard-Notat remis au Ministre de

l'économie le 9 mars 2018 proposait d'en désigner trois au-delà de quinze membres. Rejetant la proposition, le gouvernement d'Emmanuel Macron a décidé de limiter à deux les administrateurs salariés dans les conseils d'administration de plus de huit membres.

De fait, il est donc toujours possible de proposer une généralisation de la participation des salariés dans les conseils d'administration et de renforcer le rôle du comité social et économique (CSE) mis en place par les ordonnances de 2017. Mais si les outils comptables ne sont pas refondés et continuent de faire prévaloir l'intérêt des seuls détenteurs de capitaux associé à une vision déformée de l'entreprise, les salariés seront conduits à s'aligner sur cette logique financière, quelle que soit par ailleurs l'organisation des pouvoirs, fût-elle plus équilibrée et plus équitable.

Un modèle comptable pour les hommes et pour la nature

Dans un contexte de dégradation manifeste du capital naturel mondial et d'inégalité de répartition des richesses avec des salaires très souvent inférieurs à ce qu'exigerait un revenu décent (au sens de l'OIT) la question se pose sur la manière dont le concept de valeur ajoutée va être reconçu, notamment au niveau des principes de sa distribution.

Comme l'indique à juste titre Jacques Richard [15], les atteintes aux fonctions environnementales essentielles à la survie de la biosphère ne sont jamais décomptées en charges dans la comptabilité traditionnelle. En outre, les dégâts collatéraux de la croissance économique sur les humains (risques psychosociaux, accidents, coût de l'insécurité environnementale, etc.) ne sont pas décomptés en tant que dégradation du « capital humain » au-delà de ces optiques de prise en compte des dommages environnementaux ou humains).

Jacques Richard appelle donc de ses vœux une comptabilité qui tienne compte de la conservation systématique de la nature et de l'être humain. Il propose en conséquence, dans le cadre d'une extension du modèle classique des comptables (et non des financiers) de faire figurer au passif du bilan, en tant que dettes de l'entreprise, non plus le seul capital financier mais également le capital naturel et le capital humain et d'obliger les entreprises à maintenir ces capitaux tous les trois séparément. Il s'agit de faire valoir un principe de soutenabilité « forte » en matière environnementale : si une entreprise risque de porter atteinte par sa gestion aux fonctions environnementales de la nature, elle doit passer en charges les coûts de maintien nécessaires, de façon à assurer la résilience des fonctions environnementales concernées.

Le modèle CARE (comptabilité adaptée au renouvellement de l'environnement) a donc pour objectif de prendre soin de l'homme et de la nature grâce à une gestion de l'ensemble des capitaux. Cela signifie qu'il convient dorénavant d'inscrire au passif du bilan le montant des coûts budgétés pour une certaine période en vue du maintien non seulement, comme c'est le cas actuellement, du capital financier, mais aussi des capitaux naturels et humains, avec une prise en compte pour ce dernier des sommes nécessaires afin d'assurer à tous un revenu décent au sens de l'OIT et une prévention des risques d'usure normale ou d'accidents. Il s'agit aussi de porter simultanément ces sommes à l'actif du bilan en tant que coût d'usage des capitaux correspondants pour les amortir systématiquement au fur et à mesure de la dégradation constatée de ces capitaux (l'idéal étant que celle-ci soit réduite au minimum par des gestions adéquates).

Ces charges d'amortissement permettront une rétention de fonds dans l'entreprise pour conserver les trois capitaux. Le nouveau concept de profit net qui apparaît est alors défini comme le surplus mesuré après conservation des trois capitaux et non plus comme c'est le cas aujourd'hui après conservation du seul capital financier. On obtient alors un vrai profit permettant une compétition saine obtenu après déduction d'une triple ligne d'amortissement (TLA) de la valeur ajoutée brute traditionnelle. Ce nouveau modèle comptable permet aussi d'identifier les surprofits que réalisent les entreprises non respectueuses du maintien des trois capitaux et de

les taxer à due concurrence.

La conséquence logique qui découle de cette manière de compter sur le gouvernement de l'entreprise est claire : les représentants des trois capitaux (financier, naturel et humain) ont vocation à se partager le pouvoir dans l'organisation. Les représentants du « capital humain » sont désignés directement par tout le personnel qui travaille dans la société concernée. Les syndicats conservent leur tâche traditionnelle de défense des employés et les possibilités d'une contestation du système proposé restent intactes.

Les représentants du « capital naturel » sont notamment des scientifiques, des ONG environnementales, des membres du personnel très impliqués, des riverains concernés par les actions de la firme, etc.

Sans doute l'auteur use t-il d'une conceptualisation dont certains aspects peuvent prêter à discussion : le terme de « capital humain » ou de « capital naturel » est chargé d'une certaine ambiguïté. Mais il parvient néanmoins à faire vivre son projet dans le cadre d'un raisonnement qui mérite vraiment d'être pris en considération. Ainsi, comme l'indique Jacques Richard, dans ce modèle de gouvernance, les représentants des trois capitaux participent de manière égalitaire aux décisions qui concernent leur avenir dans une démocratie interne à l'entreprise. Le lien d'interdépendance entre cogestion du pouvoir, comptabilité environnementale (intégrant les coûts de reconstitution du capital naturel et du capital humain) et conservation effective des trois capitaux est ainsi établi et reconstitué.

De la valeur-travail à sa représentation dans les instances de pouvoir et de décision

La firme capitaliste, dans son acception classique, a pour fonction de faire du profit, c'est-à-dire de valoriser ce que François Morin nomme la valeur-capital [16]. Dans la production capitaliste, chaque cycle de la valeur-capital se poursuit de lui-même et de manière autonome. La firme possède un centre de décision qui assure une cohérence conférée par le droit des sociétés de nommer ou de révoquer les dirigeants, de donner le pouvoir aux représentants des actionnaires dans les conseils d'administration en vue de maximiser la valeur actionnariale.

La domination du cycle du capital-argent s'impose sur tous les autres cycles, en particulier sur celui du « capital marchandise » (M-M') et sur celui du « capital productif » (P-P'). Avec le cycle de la valeur-capital domine le principe de concurrence qui est celui de la liberté des mouvements de capitaux et des transferts de valeur (ou surtravail) entre les différentes branches de l'économie.

Le taux de profit général constitue la norme de rentabilité vers laquelle tous les capitaux sont attirés, quelle que soit leur appartenance de branche, en espérant atteindre son niveau.

« *Ce taux, qui varie dans le temps, agit comme un véritable attracteur et provoque les déplacements de capitaux d'une branche à l'autre ou même à l'intérieur d'une branche. Ceux-ci entrent alors en concurrence pour investir les lieux (branches, firmes) où ce niveau de rentabilité est repéré. La mobilité des capitaux entraîne alors une nouvelle égalisation des taux de profit dans chaque branche et entre les branches de l'économie. Cette égalisation modifie les transferts de valeur d'une branche à l'autre, transferts qui préexistaient précédemment, car leur volume dépend uniquement de la composition technique du capital de chaque branche (les branches à capital fixe élevé bénéficient de transferts positifs, celles à composition faible en capital fixe subissent de leur côté ces transferts)* » [17].

Ainsi, dans une économie ouverte et dérèglementée, les firmes et les secteurs très capitalistiques (et donc à fort capital fixe) sont en capacité de capter les plus-values produites ailleurs, dans des économies moins développées, grâce à la loi des transferts de valeur.

« *Plus une production intègre des capitaux fixes volumineux par rapport à du capital circulant, plus cette production bénéficiera de transferts de valeur*

(et donc de surtravail) en provenance d'autres secteurs d'activité » [18].

De fait, la libre concurrence et la mobilité des capitaux associées à la valeur actionnariale de la *corporate governance* conduisent à la guerre des uns contre tous les autres et à des transferts de valeur (c'est-à-dire de surtravail) entre les différentes branches de l'économie.

En prolongeant l'œuvre de Marx et en actualisant son analyse, François Morin montre bien qu'un autre objectif serait parfaitement concevable, celui de privilégier la valeur-travail. Pour éviter de buter sur la polysémie du terme « valeur » lorsqu'il est accolé à « travail », Jean-Marie Harribey avait indiqué il y a déjà quelques années que « valeur travail » relève d'un niveau philosophique et éthique, alors que « valeur-travail » (avec un trait d'union) renvoie au plan de la critique de l'économie politique [19].

La forme productive de la valeur-travail pourrait alors se libérer de la contrainte de la valeur-capital si les outils comptables que nous avons exposés parvenaient à s'imposer pour développer une autre conception de l'entreprise orientée vers des productions qualitatives, économes en énergie, sobres et durables.

Les structures de gouvernement de la société n'auraient plus pour objectif de créer de la valeur pour les actionnaires mais de faire exister l'entreprise comme un tout (société et structure) en permettant de valoriser le travail productif.

La source de la légitimité du gouvernement de l'entreprise (conseil d'administration, conseil exécutif, etc.) provient du mode de désignation des membres de celui-ci.

François Morin propose que les collèges des apporteurs de fonds (collège 1) et des apporteurs de travail (collège 2) élisent à part égale un « comité exécutif » (collège 3) [20].

Ce comité exécutif « exécuterait » les décisions prises par l'ensemble des membres du conseil d'administration (collèges 1 et 2). Il contextualiserait et activerait sur un temps court les décisions prises par le CA qui engagent à plus long terme le développement des stratégies produits/marché, des stratégies d'investissement (montant, nature, localisation), et qui déterminent les politiques de salaires et d'emploi.

Un collège de personnes « qualifiées » dans le domaine scientifique (collège 4) pourrait être élu à parité par les apporteurs de fonds et par les apporteurs de travail. Il serait chargé de veiller à l'avenir de l'entreprise au sens où nous avons défini cette entité.

Ainsi, le conseil d'administration devrait être très attentif à la gestion du temps et distinguer court, moyen et long terme.

Le pouvoir des apporteurs de fonds du collège 1 est conséquent car ceux-ci ont contribué à financer l'activité productive, mais il n'est pas indispensable de surpondérer le comportement financier ou rentier au détriment de l'activité présente et à venir.

Conclusion

L'enjeu est de bien reconstruire les liens qui unissent le gouvernement d'entreprise c'est-à-dire le « système politique et institutionnel » (conseil d'administration ou conseil de surveillance et directoire), le « système de performance productive et économique » (outils comptables, normes physiques, marchandes et financières, nature des produits et des services, etc.) et le « système social et de production » (organisation du travail et de la production, division des tâches, concertation et négociation, structures des qualifications, etc.).

Le système politique et institutionnel fonde la représentativité des différentes parties constitutives de l'entreprise. Il sera d'autant plus légitime que les différents collectifs seront représentés équitablement dans les collèges du CA, du comité exécutif ou du directoire. Ces derniers prendront leurs décisions à court, moyen et long terme sur la base d'outils comptables rénovés de type valeur ajoutée directe (VAD) ou « profit net », qui font de l'entreprise et du travail une source de valeur et de

développement. De même et de manière complémentaire, la mise en œuvre d'une comptabilité adaptée au renouvellement de l'environnement ne peut se concevoir sans la prise en compte du « capital naturel » et du « capital humain ». Il faut donc refonder le compte de résultat et le bilan dans le sens indiqué plus haut.

Plus le système politique et institutionnel (conseil d'administration ou conseil de surveillance et directoire) sera orienté vers la recherche d'une efficacité économique, sociale et écologique qui forme un tout cohérent, et plus le « système social et de production » sera en capacité d'intégrer les intérêts des mondes du travail dans les relations sociales (à travers la concertation avec les délégués du personnel et la négociation avec les syndicats par exemple).

L'existence d'un intérêt commun des détenteurs de parts ou d'actions et le personnel est bien la production de biens et de services et l'équilibre économique de l'entreprise. Cet intérêt commun n'efface pas les conflits mais il permet de les inscrire dans un cadre renouvelé.

De son côté et jusqu'à ces dernières années, le comité d'entreprise (CE) n'a pas été une instance décisionnelle. Son rôle s'est trouvé renforcé par le recours à l'expertise et la mobilisation possible d'un droit d'alerte lorsqu'il a connaissance de « faits de nature à affecter de manière préoccupante la situation économique de l'entreprise ». Mais les salariés savent bien qu'ils n'exerceront pas une véritable influence sur les décisions de l'entreprise par l'intermédiaire du CE et aujourd'hui par le comité social et économique (CSE) mis en place par les ordonnances de 2017. Ce qui n'empêchera nullement, dans un autre cadre plus ambitieux à construire, de renforcer son rôle et de l'articuler plus étroitement avec le CA.

On peut penser qu'à terme, le rééquilibrage des rapports de pouvoir dans l'entreprise restera difficilement compatible avec le traditionnel « rapport de subordination » du salarié vis-à-vis de la société des actionnaires. Ce rapport de subordination ne relève pas d'un système équilibré entre les parties mais d'une relation asymétrique incompatible avec l'idée d'égalité des hommes en droit et en dignité. L'enjeu d'une transition vers un au-delà du système actionnarial est de repositionner les mondes du travail sur un mode « coopératif » et « sociétaire » dans le gouvernement de la firme. Cela impliquera alors un réel partage des responsabilités et de leurs conséquences tant pour ce qui concerne les gains obtenus que pour les pertes éventuelles, comme c'est déjà le cas dans les coopératives de production (Scop).

Il est clair cependant que le projet de mettre en place des outils comptables renouvelés pour alimenter les processus de décision dans les organes de gouvernance des sociétés n'est pas compatible avec la concurrence exacerbée et la mobilité des capitaux ainsi qu'avec les pouvoirs exorbitants des marchés financiers. La réforme profonde des finalités de la société et de sa gouvernance est indissociable d'une refondation radicale des droits de la concurrence.

Plus généralement, la mise en place systématique de nouveaux outils comptables et d'un nouvel équilibre des pouvoirs dans les instances de décision ne pourra se réaliser que sous la pression des mouvements d'idées, voire des mouvements sociaux qui agiront sur le politique afin de promouvoir une autre manière de voir et de compter.

La « société », au sens juridique, n'est pas le groupement des actionnaires, comme on le croit le plus souvent ; c'est une personne fictive qui possède un patrimoine propre et un revenu propre comme cela a été indiqué plus haut. Dès lors, si le pouvoir d'entreprendre et de décider ne provient plus de la seule propriété des actions, l'intérêt social est celui de l'ensemble des « parties constitutives » de l'entreprise qui sont toutes aussi légitimes les unes que les autres pour s'impliquer dans les processus de décision.

Mais pour changer l'entreprise dont les constituants sont la « société » et la « structure », ne faut-il pas déjà commencer à changer les manières de faire voir l'entreprise et la raison d'être qu'on lui assigne ?

Bibliographie

Auvray Tristan, Dallery Thomas, Rigot Sandra, *L'entreprise liquidée, La finance contre l'entreprise,* Paris, Michalon, 2016.

Bachet Daniel, *Les fondements de l'entreprise, construire une alternative à la domination financière*, Ivry-sur-Seine, Les Éditions de l'Atelier, 2007.

Bachet Daniel, Flocco Gaëtan, Kervella Bernard & Sweeney Morgan*, Sortir de l'entreprise capitaliste*, Bellecombe-en-Bauges, Éditions du Croquant, 2007.

Brodier Paul-Louis, Montpellier, *La VAD, La Valeur Ajoutée Directe*, AddiVal, 2001.

Brodier Paul-Louis, « La logique de la valeur ajoutée, une autre façon de compter », *L'Expansion Management Review*, 2013/1-n° 148, pages 20 à 27.

Brodier Paul-Louis, Une autre façon de voir, une autre façon de compter, Collège des Bernardins, 17 novembre 2016.

Colasse Bernard, *Dictionnaire de comptabilité*, *Compter/conter l'entreprise*, Paris, La Découverte, 2015.

Colletis Gabriel & Bachet Daniel, « Réindustrialiser pour valoriser le travail et changer l'entreprise », in Appel des 138 économistes*, Sortir de l'impasse*, Paris, Les liens qui libèrent, 2016.

Colletis Gabriel, « L'entreprise au cœur de la réforme du capitalisme français », *Cahiers français*, n° 43. Mars-avril 2018, La documentation française, 2018.

Dallery Thomas, « L'entreprise est à nous... ou pas », *Espaces Marx Nord /Pas- de- Calais*, n° 35, 2014-2015.

Defalvard Hervé*, La révolution de l'économie [en 10 leçons]*, Ivry-sur-Seine, Les éditions de l'Atelier, 2015.

Favereau Olivier, « L'impact de la financiarisation de l'économie sur les entreprises et plus particulièrement sur les relations de travail », rapport, Paris, Organisation internationale du travail, mars 2016.

Généreux Jacques, *La Déconnomie*, *Quand l'empire de la bêtise surpasse celui de l'agent*, Paris, Seuil, 2016.

Harribey Jean-Marie, « La valeur(-)travail, une disparue qui se porte bien ? La valeur-travail et l'avenir du travail en débat », *in* L. Abdelmalki et A. Peeters (dir.), *Alternatives économiques et sociales, Pour entrer dans le XXIe siècle,* Limonest, L'Interdisciplinaire, 2000, p. 87-98.

Harribey Jean-Marie, *La richesse, la valeur et l'inestimable, Fondements d'une critique socio-écologique de l'économie capitaliste*, Paris, Les Liens qui Libèrent, 2013.

Kichou Lyazid & Palloix Christian « La question de la nature de l'entreprise dans le contexte de la mondialisation financière », V^e^ congrès de l'AFEP, 1er au 3 juillet 2015 (ESDES, IEP, Lyon).

Lordon Frédéric, *La crise de trop, reconstruction d'un monde failli*, Fayard, Paris, Seuil, 2009.

Maugéri Salvatore, « De la réalité d'une sociologie du fait comptable », Le 4 pages du RT 30, n°5, avril 2010.

Morin François, *Un monde sans Wall Street ?*, Paris, Seuil, 2011.

Morin François, *La grande saignée, contre le cataclysme financier*, Montréal, Lux Éditeur, 2013.

Morin François, *L'hydre mondiale, l'oligopole bancaire*, Montréal, Lux Éditeur, 2015.

Morin François, *L'économie Politique du XXIe siècle, de la valeur-capital à la valeur-travail*, Montréal, Lux Éditeur, 2017.

Palloix Christian, « La négation de la ' nature' de l'entreprise par les groupes multinationaux », CRIISEA-UPJV, décembre 2013.

Richard Jacques, *Comptabilité et développement durable*, Paris, Éd. Economica, 2012.

Richard Jacques, « Refonder l'entreprise, la société anonyme et l'intérêt social par la comptabilité environnementale », Sociologie de la gestion, séminaire du RT 30, jeudi 6 octobre 2016.

Richard Jacques & Collette Christine, *Comptabilité*

générale, système français et normes IFRS, 8e édition, Paris, Dunod, 2016.

Richard Jacques & Plot Emmanuelle, *La gestion environnementale*, La Découverte, Paris, 2014.

Robé Jean-Philippe, *Le temps du monde de l'entreprise. Globalisation et mutation du système juridique*, Dalloz, Paris, 2015.

Rochefort Thierry, « Invention du travail et nouvelles combinaisons productives efficaces », *Issues*, 2000, n°55-56, pp.99-127.

Salles Maryse & Colletis Gabriel, « Déconstruire la doxa dominante, construire une pensée politique alternative. Du lien entre les représentations, les principes et les normes », *LoSguardo*, n° thématique « The Instruments of the Power », XIII, 10/2013, p. 391-414.

Notes

[1] Jacques Généreux, *La Déconnomie*, Paris, Seuil, 2016.

[2] Salvatore Maugéri, « De la réalité d'une sociologie du fait comptable », Le 4 pages du RT 30, n°5, avril 2010.

[3] Nous remercions ici Philippe Zarifian pour les informations qu'il nous a communiquées et nous renvoyons le lecteur à ses articles et ouvrages.

[4] « La négation de la 'nature' de l'entreprise par les groupes multinationaux », CRIISEA-UPJV, décembre 2013.

[5] Pour plus de développements voir Lyazid Kichou et Christian Palloix « La question de la nature de l'entreprise dans le contexte de la mondialisation financière », Ve congrès de l'AFEP, 1er au 3 juillet 2015 (ESDES, IEP, Lyon).

[6] Lyazid Kichou & Chrsitian Palloix, *op.cit.*

[7] Nous employons ici le terme « firme » qui est plus neutre que celui « d'entreprise » et de « société » ou du moins qui ne demande pas une clarification préalable.

[8] Paul-Louis Brodier, présentation de l'approche VAD au collège des Bernardins le 17 novembre 2016.

[9] *La VAD, La valeur ajoutée directe, Une approche fondée sur la distinction entre société et entreprise*, Addival, Montpellier, 2001.

[10] Jean-Philippe Robé, *L'entreprise et le droit*, PUF, Que sais-je ?, Paris, 1999.

[11] Ces états comptables orientés valeur ajoutée et valeur ajoutée directe (VAD) ont été mis en place par Paul-

Louis Brodier (voir le site Vadway). Nous avons repris ici ses analyses lorsqu'il propose une autre manière de voir et de compter.

[12] Jean-Philippe Robé, *op.cit.*

[13] Sur tous ces points, voir Bernard Colasse, *Dictionnaire de comptabilité*, *Compter/conter l'entreprise*, La Découverte, Paris, 2015.

[14] Frédéric Lordon, *La crise de trop, Reconstruction d'un monde failli*, Fayard, 2009.

[15] *Comptabilité et développement durable*, Économica, Paris, 2012.

[16] Voir sur tous ces points, voir le dernier livre de François Morin*, L'économie Politique du XXIe siècle, de la valeur-capital à la valeur-travail*, Lux Editeur, Québec, 2017.

[17] François Morin, *op.cit.,* p.169.

[18] *Ibid.,* p.167.

[19] Jean-Marie Harribey, *La richesse, la valeur et l'inestimable, Fondements d'une critique socio-écologique de l'économie capitaliste*, Paris, Les Liens qui Libèrent, 2013. Et « La valeur(-)travail, une disparue qui se porte bien ? » ; *in* L. Abdelmalki et A. Peeters (dir.), *Alternatives économiques et sociales, Pour entrer dans le XXIe siècle,* Limonest, L'Interdisciplinaire, 2000, p. 87-98.

[20] François Morin, *op. cit.*

Un rapport de plus sur l'entreprise

lundi 9 juillet 2018, par Danièle Linhart

« L'entreprise, objet d'intérêt collectif » tel est le titre du rapport remis par Nicole Notat et Jean-Dominique Senard (avec le concours du Jean-Baptiste Barfety, inspecteur des affaires sociales) aux ministres de la Transition écologique et solidaire, de la Justice, de l'Économie et des finances, et du Travail le 9 mars 2018. On connaît les auteurs : Nicole Notat, ex-secrétaire générale de la CFDT, actuellement dirigeante de VIGEO EIRIS, et Jean Dominique Senard, président du groupe Michelin depuis 2012. Il n'est pas anodin de préciser que ce dernier a été le promoteur d'une démarche de responsabilisation au sein de son entreprise, un peu dans la vague des entreprises dites libérées, selon la vision de leur leader. Il apparaît ainsi comme un dirigeant d'entreprise concerné, à sa façon, par la question de la place et du rôle des salariés dans l'entreprise.

La lettre de mission expose dès le premier paragraphe la teneur de la commande : « Dans le cadre du Plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises (Pacte), le gouvernement souhaite mener une réflexion sur la relation entre entreprise et intérêt général (...) sous la contrainte de nouveaux défis environnementaux, sociaux et sociétaux ». Le deuxième paragraphe précise : « il est aujourd'hui demandé à l'entreprise d'assumer une responsabilité à l'égard de ses parties prenantes aux intérêts parfois contradictoires, mais aussi à l'égard de l'ensemble de la société dans son ensemble. » En somme, il est demandé de répondre à la question : « Comment mieux prendre en compte les intérêts des actionnaires, mais aussi ceux de l'ensemble des parties prenantes de l'entreprise ? »

Entreprise et intérêt général, prise en compte des différentes parties prenantes internes et externes à l'entreprise, relativisation des intérêts des actionnaires de l'entreprise, autant d'objets de réflexion ambitieux et stimulants. Mais, pour traiter de la question, les auteurs disposent d'un peu de plus de... un mois et demi. Certes, ils procéderont à des auditions (200), mais le temps de la réflexion est plus que squeezé. Cela fait partie sans doute de l'air du temps où tout va en mode accéléré, et où l'on doit écouter, proposer et décider plus vite que son ombre... En tout cas, cela ne participe guère d'une incitation à la confrontation d'idées qui puisse déboucher sur une démarche innovante dans un esprit et une distance critiques.

En fonction des auteurs du rapport, comme du temps mobilisé pour concevoir, l'on ne doit pas s'étonner alors d'un rapport en demi-teinte, ménageant le chou et la chèvre, qui, prenant pour cible l'excès de pouvoir des actionnaires, cherche à renforcer les directions d'entreprise sans chercher à repenser leur pouvoir vis-à-vis des salariés.

Réhabiliter l'entreprise face aux actionnaires

Le rapport fait au total 73 pages. Et la synthèse qu'en font les auteurs résume bien l'orientation choisie : si on ne peut associer entreprise et notion d'intérêt général, (« Le rôle premier de l'entreprise n'est pas la poursuite de l'intérêt général, » car celui-ci « consiste en un dépassement d'intérêts particuliers par l'expression d'une volonté générale »), c'est à l'analyse et la prise en compte d'« un intérêt collectif propre, c'est-à-dire un dépassement des intérêt particuliers au sein de la société et de l'entreprise » que s'attachera le rapport ». Il identifiera des attentes croissantes liées à l'essor des défis environnementaux et sociaux qui définissent l'intérêt collectif et introduisent le concept des parties prenantes, « c'est-à-dire des personnes et groupes qui subissent un risque du fait de l'activité de l'entreprise ».

Ces éléments permettent aux auteurs du rapport d'évoquer pour l'entreprise « une raison d'être non réductible au profit de l'entreprise ». Selon eux, « une entreprise contribue à un ensemble économique et social, en constituant un réseau de clients, de fournisseurs ou de sous-traitants, en s'insérant dans un écosystème etc. » Et ils développent dans le rapport leur véritable préoccupation : contrer la part trop belle faite aux actionnaires.

C'est encourageant mais bien flou. Qui va définir cette raison d'être de l'entreprise, son contenu, les modalités de sa mise en œuvre ? Qui va proposer une autre vision ?

Les auteurs se veulent très critiques à l'égard de la prépondérance des actionnaires : « Le droit français des sociétés apparaît aujourd'hui comme l'un des plus désuets et comme l'un des plus favorables aux actionnaires. Il existe pour le moins un décalage entre notre droit des sociétés d'une part et la réalité économique qu'est l'entreprise ainsi que l'importance de l'impact de son activité. »

Ils se référent à l'économiste Olivier Favereau et son livre « Entreprises : la grande déformation » [1], pour qui notamment la grande déformation trouve son origine dans « la submersion de l'entreprise par les actionnaires, la financiarisation de l'entreprise et son assujettissement à des intérêts de court terme ».

Il s'agit dans le rapport de revaloriser le rôle des directions de l'entreprise dans le choix de ses stratégies en relativisant sa dépendance aux actionnaires et en prenant en considération les impacts de son activité sur les parties prenantes. « C'est l'objet de ce rapport de proposer une vision et une responsabilité de l'entreprise qui ne soit pas exclusivement orientée par la valeur de court terme pour l'actionnaire, qui ne considère plus le dirigeant comme 'l'agent des actionnaires' et qui propose une autre vision de l'entreprise que celle d'un nœud de contrats, d'une rencontre entre offre et demande de capital et de travail. »

Il y a ainsi essentiellement dans le rapport une volonté de réhabilitation et relégitimation des dirigeants des entreprises, car l'entreprise souffre d'une mauvaise image en lien avec cette financiarisation qui s'est affirmée depuis les années 1970.

Il n'est pas étonnant que le rapport se rabatte quasi exclusivement alors sur la RSE (la responsabilité sociale et environnementale des entreprises), dont la France, affirment les auteurs, compte parmi les pays pionniers. « La démarche RSE exprime une ambition : celle de voir le gouvernement des entreprises intégrer dans ses réflexions et ses décisions les conséquences que ses activités font peser sur l'environnement et les droits fondamentaux (...). Dès 2001, la loi sur les nouvelles régulations économiques demandait à l'ensemble des sociétés cotées de publier dans leur rapport de gestion annuel des informations sociales et environnementales. Cette impulsion a été approfondie et étendue par la loi « Grenelle II » du 12 juillet 2010, si bien que les sociétés françaises sont aujourd'hui parmi les plus transparentes au monde en la matière. »

Même si les auteurs du Rapport reconnaissent que « la RSE reste parfois considérée comme un affichage de supplément d'âme ou un exercice formel de conformité à une grille de question », ils n'en pensent pas moins qu'elle puisse dessiner une nouvelle voie, (en parallèle de l'Économie sociale et solidaire), celle d'une « économie responsable, parvenant à concilier le but lucratif et la prise en compte des impacts sociaux et environnementaux ».

D'emblée, on prend conscience que le rapport est plus orienté vers la question environnementale que vers celle des conditions et du contenu du travail des salariés. La problématique du mal-être, l'intensification du travail, du chômage des risques dits psychosociaux, du *burn out*, des suicides au travail, de la consommation de substances psychoactives pour tenir au travail, rien de tout cela n'est évoqué, si ce n'est sous le terme générique des « droits fondamentaux » jamais développés, ni précisés.

On ne s'étonnera pas alors que le rapport débute par la mise en exergue d'un propos du grand chef d'entreprise que fut Henry Ford : « L'entreprise doit faire des profits sinon elle mourra. Mais si l'on tente

de faire fonctionner une entreprise uniquement sur le profit, alors elle mourra aussi car elle n'aura plus de raison d'être. ». Pour qui s'est intéressé à la philosophie d'Henry Ford, ses méthodes de management et d'organisation du travail, (c'est lui qui introduisit les chaînes de montage, qui mit sur pied un corps d'inspecteurs chargés de vérifier au domicile des ouvriers si leur mode de vie est bien compatible avec les efforts qu'ils ont à fournir sur ces chaînes, c'est lui qui sera décoré de la plus haute distinction du 3e Reich des mains de l'ambassadeur nazi à Washington), il y a matière à s'alarmer…

Problème : l'entreprise n'a pas d'existence juridique

L'entreprise, avec sa raison d'être, est donc le socle de la pensée modernisatrice préconisée dans le rapport, celle qui fera rempart aux dérives des stratégies purement financières à court terme.

Mais cela n'est pas aussi simple, car, comme le reconnaissent Notat et Senard se référant une fois de plus à Olivier Favereau, l'entreprise n'a pas d'existence juridique. Pour le commun des mortels, cela semble totalement contre-intuitif, mais l'entreprise n'existe qu'à travers des instances relais, comme l'écrivent les auteurs du rapport : « Si dans la vie quotidienne nous désignons les entreprises par leur nom et leurs marques, l'entreprise n'a pas d'existence juridique en tant que telle. Elle existe via une société ou un groupe de sociétés. On ne peut lui affecter juridiquement des responsabilités, des devoirs ou des intérêts à prendre en compte, puisque ce n'est pas une personne juridique. On ne peut le faire que via la personne juridique qui lui sert de support : la société commerciale. »

Et ces instances relais sont elles–mêmes dotées d'un périmètre d'intervention limité, ce qui complexifie encore la chose : « La société commerciale demeure aujourd'hui le support juridique privilégié de l'initiative économique privée, mais elle ne permet pas une représentation fidèle de l'organisation économique qu'est l'entreprise. Le droit des sociétés règle de nombreux aspects de la vie de l'entreprise, mais il prévoit peu de choses sur la création collective, l'activité inventive et l'organisation de l'innovation qui sont au cœur de l'entreprise industrielle et lui donnent sa légitimité. »

Comme l'explique et le développe Olivier Favereau [2], ce sont essentiellement le droit des sociétés et le droit du travail qui gouvernent, mais non sans paradoxe : « Le droit des sociétés ignore le concept d'entreprise. (…) D'où ce paradoxe : les salariés, qui font certainement partie de l'entreprise, sont étrangers au contrat de société ! Paradoxe encore renforcé si l'on se tourne vers le droit du travail : faute d'être une personne juridique, ce n'est pas l'entreprise mais la société qui passe contrat avec le salarié. » (p. 13)

Les salariés dépendent donc de la société. Celle-ci est « une entité juridique qui existe en tant que personne morale et qui, étant une société de capitaux, n'a pas de membre mais seulement des actionnaires, propriétaires des titres de capital émis par ladite société, bénéficiant d'une responsabilité strictement limitée à la valeur de leur apport ». (p. 21.) Ainsi on peut conclure, avec Olivier Favereau encore, que « le droit n'a pas reconnu l'entreprise comme sujet de droit, mais a essayé de faire tenir les conséquences de son existence entre, d'une part, le contrat de travail (inventé pour l'occasion), d'autre part, le contrat de société (hérité du code civil) ». (p. 66)

Avec pour seule officialisation « le décret du 18 décembre 2008 qui définit l'entreprise comme « la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes. » (Favereau, p. 26)

Le lecteur prend donc acte concrètement que les auteurs du rapport s'attaquent, au regard de la commande des ministres, à une équation à double inconnue : l'entreprise n'existe pas juridiquement et ne peut être concernée par la notion d'intérêt général. L'entreprise oscille entre des ajustements qui varient selon les configurations économiques et politiques, et qui sont centrés tantôt sur la relation

manager/salarié, tantôt, et, c'est le cas actuellement dans le cadre du néolibéralisme, sur la relation actionnaire/manager.

Ce qui n'empêche pas le patronat de la confisquer officiellement…

L'entreprise relève de la fiction juridique. Les patrons n'ont pas eu de grandes difficultés à se l'approprier officiellement, du moins symboliquement. Faut il rappeler que le 29 octobre 1998 à Strasbourg, sous la présidence d'Ernest-Antoine Seillière, le Conseil national du patronat français (CNPF) a présenté ses nouveaux logo et nom : il devient le MEDEF, le Mouvement des entreprises de France, s'arrogeant ainsi unilatéralement le droit de préempter les entreprises, de confondre patronat et entreprise. Ce qui permettra ensuite de belles déclarations de Pierre Gattaz, sur le mode de « Nous, les entreprises ».

Cette appropriation symbolique qui n'a semblé heurté personne à l'époque, s'est affirmée et affichée dans une période où triomphe le pouvoir des actionnaires, une période où les dirigeants ont les coudées nettement moins franches : « depuis le début des années 1970, s'est en effet imposé le postulat conventionnel que les actionnaires sont propriétaires de l'entreprise (celle qui est structurée grâce une ou plusieurs société(s) anonyme(s). Dès lors, l'entreprise aurait pour responsabilité première de dégager le maximum de valeur pour ses actionnaires. » (Favereau, p. 21)

Le patronat se présente ainsi comme redresseur de torts en réaction à cette menace de la toute-puissance des actionnaires de court terme. Le patronat revendique sa mission et impose l'idée d'une homothétie parfaite entre patronat et entreprise.

Les auteurs du rapport semblent s'engouffrer dans cette voie qui consiste à opposer les dirigeants et les actionnaires, rendant ces derniers responsables de toutes les dérives et menaces, notamment environnementales. Et restaurant de cette façon les directions d'entreprises dans leur mission honorable. Pourtant, ces dernières ont démontré qu'elles ne peuvent être exemptées d'un penchant marqué pour le néolibéralisme qui, comme l'écrit à très juste titre Alexis Cukier [3], « peut être compris comme un processus d'impossibilisation de ce que nous avons nommé le 'travail démocratique', c'est-à-dire un développement de la démocratie à partir du travail. » (p. 53).

Le néolibéralisme tend à imposer ses règles du jeu qui affaiblissent les capacités de négociation sociale entre syndicats et direction, comme les droits des salariés. Et c'est le patronat français de l'après Mai 68 qui a décidé de mettre en place un management des salariés destiné à affaiblir leur capacité de contestation et de résistance.

Souvenons-nous. La remise en cause du taylorisme et du fordisme à la fin des années 1960 était particulièrement forte en France. Trois semaines de grève générale assortie d'occupations d'usines en mai 1968 ont causé un réel traumatisme à un patronat persuadé que l'ordre social dans les entreprises était remis en cause et qu'il fallait impérativement impulser d'autres modalités de mise au travail, qui fassent consensus tout en permettant d'inverser un rapport de force devenu trop défavorable. D'où ce management qui domine actuellement, fondé sur l'individualisation, la personnalisation et psychologisation de la relation de chacun à son travail, d'une mise en concurrence des salariés entre eux, et de chaque salarié avec lui-même, à travers des objectifs et des évaluations personnalisées très exigeants. La déstabilisation des collectifs de travailleurs est au cœur de la modernisation managériale.

Tout cela dans le cadre inchangé d'un lien de subordination qui confine les salariés dans un rôle complexe où ils doivent mobiliser leur subjectivité dans un cadre bordé de protocoles, procédures, méthodes, bonnes critiques, décidés et concoctés en dehors d'eux et qu'ils doivent respecter.

Ce sursaut d'inventivité managériale visait aussi à contrecarrer les avancées préconisées par certains. Le rapport Sudreau, comme le rappelle Alexis Cukier, paru en 1975 « défendait la participation des salariés

aux choix économiques, allant jusqu'à reconnaître un droit d'expression individuelle et collective et à proposer d'intégrer des salariés avec voix délibérative dans les conseils d'administration et de surveillance. » (p. 59). Mais les directions d'entreprises sont parvenues à instaurer et développer un neéolibéralisme que Alexis Cukier analyse donc comme un projet politique de « dé-démocratisation » du travail et plus généralement comme un 'projet politique visant à limiter le pouvoir du travail' » [4](p. 9).

Les auteurs du rapport se situent ainsi dans la pérennisation des orientations choisies par le patronat au sein du management moderne. Ils écrivent : « Le biais de la vision contractualiste empêche de voir l'entreprise comme un collectif humain, alors que la mobilisation du salarié, comme personne dans toutes ses dimensions, notamment de créativité, est une caractéristique des évolutions récentes de l'entreprise ». Il s'agit bien de personnes (que l'on va gérer individuellement avec les directions des ressources humaines de la bienveillance et du bonheur), et non de professionnels à considérer comme tels. Le management moderne, c'est celui qui postule que les savoirs, les expertises se trouvent au sommet de la hiérarchie des entreprises et qu'il revient exclusivement à la direction de déterminer les critères de qualité, d'efficacité du travail, les méthodes et process pour le réaliser.

Il ne s'agit, dans ce rapport, en aucune façon de donner plus de place à des salariés désireux de peser sur leur travail et aptes à le faire. On en reste à des déclarations d'intentions formelles : les directions auront à intégrer des préoccupations qui ne se résument pas au seul profit.

Le choix de la RSE : le choix du flou et la prudence

On comprend bien le rôle que peut jouer une RSE qui prend en compte les parties prenantes : « Les entreprises assument de nouveaux devoirs, elles les revendiquent, ne faudrait il pas les consolider, les traduire dans le droit des sociétés pour qu'il reflète et accompagne ces nouvelles pratiques ? » Voilà une voie toute tracée, prudente mais valorisante, qui permet une légitimation sur la base d'une argumentation aisée.

Nous sommes bons en ce domaine, assènent les auteurs de ce rapport, comparativement à d'autres pays (ceux des BRICS [5] et le reste de l'OCDE). Et de plus, il faut se réjouir : la RSE a un impact positif sur la performance des entreprises car elle améliore « l'innovation organisationnelle, le climat social et l'efficience du capital humain spécifique ».

La RSE fournit l'exemple d'un droit souple (« c'est-à-dire de règles ayant notamment pour origine le monde économique et social sans portée juridiquement obligatoire et non assorties par la contrainte qui s'attache en général aux règles édictées par l'État »), ce qui est évidemment rassurant.

L'objet du rapport sera ainsi de préconiser une nouvelle définition de la RSE : la « responsabilité des entreprises pour leurs impacts sur la société. Il s'agit pour les entreprises d'adopter une conscience, une prévention, voire une remédiation de leurs impacts. »

Les solutions sont bien en demi-teinte : « au lieu d'institutionnaliser des parties prenantes dans l'entreprise pour faire contrepoids aux actionnaires ou associés, il serait plus pertinent de rappeler l'existence d'un intérêt de l'entreprise. ». Celui-ci tourne autour de l'idée qu'il y a un intérêt propre à l'entreprise qui doit prendre en compte les enjeux sociaux et environnementaux...

La première recommandation [6] est donc d'ajouter un alinéa à l'article 1833 du code civil qui officialise la considération des entreprises pour leurs enjeux, risques et opportunités sociaux et environnementaux, via la société, la seule qui ait une existence juridique. Cet alinéa proposé est : « La société doit être gérée dans son intérêt propre, en considérant les enjeux sociaux et environnementaux de son activité ».

On précise notamment : « considérer revient à examiner avec une grande attention et selon le sens de faire cas de quelque chose ou de quelqu'un. »

Puis, « la prise en considération ne se limite pas au champ environnemental, il s'agit d'une responsabilité sociale au sens large, c'est-à-dire une responsabilité vis-à-vis de la société. Il s'agit d'enjeux sociaux (reconnaissance des travailleurs), sociétaux (pratiques inclusives) économiques (création et partage de la valeur) ou encore territoriaux. »

Et de conclure : « cette rédaction invite donc à une prise de conscience, une prise de recul de l'entreprise sur les risques et opportunités provoqués par ses décisions et son activité en matière sociale et environnementale. »

Pour que cela soit pris au sérieux et pour lever les doutes, il faut, selon le rapport, deux conditions : « une réappropriation par l'entreprise de sa responsabilité comme d'une mission ou d'une raison d'être qui ne peut se résumer à une opération de déclaration et de transparence », ainsi « qu'une officialisation stratégique et éventuellement juridique ».

C'est à l'entreprise de définir sa raison d'être. « C'est l'enjeu du concept de 'raison d'être', que le présent rapport cherche à généraliser, à partir d'une réalité courante dans les entreprises, qui commence à être prise en compte dans la jurisprudence. » On explique que la « raison d'être est une recherche de cohérence. Elle est souvent formulée pour renforcer l'engagement des salariés en donnant du sens à leur travail. » Et « elle consiste à donner corps à la fiction de l'entreprise ».

D'où un ajout proposé au code du commerce à l'article L225-35 qui est : « Le conseil d'administration détermine les orientations de l'activité de la société en référence à la raison d'être de l'entreprise, et veille à leur mise en œuvre conformément à l'article 1833 du Code civil. »

Les auteurs explicitent qu'il ne s'agit pas pour eux, comme certains le préconisent, d'inscrire dans le Code civil le concept des parties prenantes. « Il est plutôt de proposer de renforcer l'intérêt propre de la société et de l'entreprise comme boussole de leur gestion et d'y inscrire la prise en considération des enjeux sociaux et environnementaux. »

On préconise donc des boussoles et des prises en considérations d'enjeux sociaux et environnementaux en conformité avec l'intérêt propre de la société et l'entreprise. On préconise également de ne pas oublier les parties prenantes : « cela ne signifie aucunement que les parties prenantes ne doivent pas être associées. La création d'un comité de parties prenantes est probablement l'une des méthodes les plus efficaces pour permettre à la direction de viser l'intérêt propre et la considération mentionnée. Un tel comité permet aux dirigeants de prendre du recul sur leurs décisions, d'obtenir des avis complémentaires sur la raison d'être de l'entreprise, de fournir un aiguillon externe en faveur de la RSE et parfois de trouver des solutions à des situations difficiles. »

Il appartiendrait bien sûr à chaque entreprise de définir les parties prenantes qui y figureraient (chaque entreprise, chaque secteur est différent) et le mode d'interaction de ce comité avec l'entreprise.

D'où une autre recommandation qui vise à « inciter les grandes entreprises à se doter à l'initiative des dirigeants d'un comité de parties prenantes, indépendant du conseil d'administration. Le conseil d'administration est informé par les dirigeants des éventuelles conclusions de ce comité. Intégrer la stratégie RSE dans les attributions de l'un des comités ou d'un comité ad hoc du conseil d'administration. »

Les auteurs du rapport évoquent la nécessité d'une adhésion des salariés aux démarches voulues par les directions. Encore faudrait-il qu'ils aient, ces salariés, une autre place dans l'entreprise que celle d'individus inscrits dans un rapport de subordination. D'individus soumis en permanence, dans la quotidienneté de leur activité, à des directives, des consignes, des contrôles, des évaluations. D'individus pénalisés par une précarité objective (intérim, contrats à durée déterminée, temps partiel imposé, stages, etc.), voire subjective (en raison d'objectifs difficiles à atteindre, de changements permanents qui mettent en obsolescence leurs connaissances et leur expérience [7]). Comment peut-on concevoir une entreprise responsable en termes environnementaux et sociaux dans de telles conditions ? Pensons aux événements de Lactalis, de

Volkswagen ou Panzani. Et pensons aussi aux conditions délétères qui frappent nombre de salariés mis à mal par la pensée managériale dominante. Comment ces parties prenantes de l'entreprise peuvent-elles réellement avoir droit au chapitre pur imposer des changements réels ?

Pour les auteurs du rapport, c'est essentiellement une question qui se pense, non en termes de rôle des salariés dans l'organisation et la gestion du travail, mais en termes de nombre de représentants salariés au sein d'instances, et c'est là que se manifeste l'esprit d'ouverture :

« En France, deux lois de 2013 et 2015 sont venues étendre et renforcer le nombre d'administrateurs salariés dans les conseils d'administration des entreprises privées. Depuis le 1er janvier 2017, les conseil d'administration des sociétés de plus de 1000 salariés doivent avoir un administrateur salarié et deux si le conseil est composé de douze membres ou plus. ».

Mais les rapporteurs y voient deux insuffisances : les chiffres relèvent de l'absolu et non du relatif, et la présence d'un seul représentant salarié limite la capacité de faire entendre un autre point de vue. D'où une sixième recommandation qui vise à « renforcer le nombre des administrateurs salariés dans les CA ou de surveillance de plus de 1000 salariés à partir de 2019, à deux salariés à partir de 8 administrateurs non salariés et trois salariés à partir de 13 administrateurs non salariés. »

Signalons encore une interrogation des auteurs du rapport qui concerne l'image comptable : « Des chercheurs français proposent une méthode qui permettrait de traiter en comptabilité les êtres humains et les entités environnementales non pas comme une charge (comme c'est le cas actuellement) mais comme un passif pour correspondre à la conception de l'existence d'une « dette sociale et écologique ». Il est également possible à l'inverse de considérer ces éléments comme un patrimoine à conserver, et donc de les faire figurer à l'actif de l'entreprise. « La recommandation est alors d'« engager une étude concertée sur les conditions auxquelles les normes comptables doivent répondre pour servir l'intérêt général et la considération des enjeux sociaux et environnementaux. ».

Il faut enfin signaler la préconisation de « l'essor d'une voie originale, celle des entreprises à mission » en confirmant « la possibilité de faire figurer une 'raison d'être' dans les statuts d'une société, quelle que soit sa forme juridique, notamment pour permettre les entreprises à mission ». Cela concerne l'article 1835 du Code civil où serait rajouté : « l'objet social peut préciser la raison d'être de l'entreprise constituée. » Ce qui permettrait notamment à des entreprises de redorer leur image de marque auprès de leurs clients et de leurs salariés, tout en bénéficiant de certains avantages fiscaux au même titre que les entreprises de l'économie sociale et solidaire.

Au détour de la lecture de ce rapport au fond très technocrate, on ressent un manque, une béance. Les auteurs ont fait l'économie d'une analyse des rapports de pouvoir réels au sein des entreprises, d'une analyse de ce qu'est réellement l'entreprise. C'était pourtant une occasion de repenser l'entreprise. L'occasion de la considérer comme une entité à redéfinir, une entité où les salariés libérés de leur lien de subordination seraient en mesure de mobiliser leurs capacités, et d inventer d'autres modes d'organisation plus respectueux des besoins sociaux et environnementaux.

Notes

[1] Édition Paroles et Silence, Collège des Bernardins, 2014.

[2] “Entreprises : la grande déformation”.

[3] Cf . *Le travail démocratique* PUF, 2018.

[4] Idem.

[5] C’est-à-dire le Brésil, la Russie, l’Inde, la Chine, l’Afrique du Sud.

[6] Je ne passerai pas en revue toutes les recommandations du rapport. Il y en a 14 de différentes natures, il y en a d’ordre législatif (5), d’autres d’ordre juridique optionnel (3), et certaines à l’attention des praticiens et administrations (6).

[7] Cf. Danièle Linhart, « La comédie humaine du travail ; de la déshumanisation taylorienne à la surhumanisation managériale », Erès, 2015.

Changer l'entreprise ? Quand la montagne accouche d'une souris

lundi 9 juillet 2018, par Benjamin Coriat

Cette fois le rideau est tombé. Après de longs mois de gestation, les arbitrages ont été faits et le projet de loi « PACTE » (Plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises) – a été proposé et examiné en Conseil des ministres. Du coup, ont été arbitrées aussi les propositions tant attendues contenues dans le rapport Nicole Notat - Jean-Dominique Senard portant sur l'entreprise, rapport commandité dans le cadre de la préparation de la loi PACTE.

Comme il fallait s'y attendre, ce rapport, dès sa publication, avait suscité des commentaires nombreux et contrastés. Les plus déçus, ceux qui en espéraient beaucoup et avaient défendu l'idée de cette réforme avant même que le rapport ne soit publié, ont feint de s'y retrouver et se sont efforcés d'y trouver des « éléments positifs » [1]. D'autres, représentant des milieux d'affaires, et qui craignaient que ce rapport ne vienne bousculer des prérogatives et pouvoirs solidement installés dans le monde des actionnaires et des dirigeants d'entreprise, ne cachent pas leur soulagement. Mais ils annoncent qu'ils restent sur leurs gardes [2] : sait-on jamais, de dangereux réformateurs sociaux, dissimulés à l'Élysée, à Bercy, ou dans le groupe majoritaire La REM au parlement – et forcément ignorés de tous – ne vont-ils pas peser sur les arbitrages ultimes ?

Bref, compte tenu de ce qu'il défend, comme de ce qu'il tait, le rapport fait débat. Et une lecture critique des analyses et recommandations qu'il propose est nécessaire. Ce d'autant que, s'agissant d'une réforme de l'entreprise, c'est bien sûr d'une institution majeure de nos sociétés qu'il s'agit. Il est donc de première importance de comprendre la philosophie qui a animé les propositions de réforme, comme ce qui finalement en a été retenu pour être incorporé dans le projet de loi PACTE.

Aussi avant d'entrer dans le contenu du rapport et des arbitrages qui ont été faits des propositions qu'il contient – et pour pouvoir lever certaines ambiguïtés ou interpréter justement leur sens et portée – il nous paraît indispensable de resituer l'ensemble du débat sur la réforme de l'entreprise dans son contexte. Car ce rapport « ne tombe pas du ciel ». Il est, on l'a dit, le résultat d'une commande : celle en particulier du ministre de l'économie B. Le Maire : le rapport constitue l'un des matériaux venant alimenter un projet de loi (la loi PACTE) annoncée comme devant « lever les obstacles » à la croissance des entreprises. Enfin, *last but not least*, ce rapport fait partie, après les lois Travail, d'un nouveau « paquet Entreprise » du gouvernement Macron. Venant après la loi sur le « secret des affaires » [3], le rapport Notat/Senard avec la loi Pacte dont il vient nourrir la préparation, *constitue le troisième volet du paquet Macron consacré à l'entreprise [4]*. Sans entrer dans le détail des choses concernant ce projet de loi, il faut garder à l'esprit ce point essentiel que le rapport Notat/Senard s'inscrit dans une vague de déconstruction accélérée du rapport salarial et d'accentuation de la financiarisation des entreprises et de la société dont Emmanuel Macron a fait sa priorité depuis son installation à l'Élysée [5].

Le rapport lui-même (121 pages) est dense, et formule 20 propositions. Toutes évidemment ne sont pas de la même importance. Nous nous concentrerons ici sur trois d'entre elles, à notre sens largement principales. Mais auparavant et pour en saisir le sens et la portée, un préalable est nécessaire. Il a trait à ce qu'on peut considérer comme la toile de fond sur laquelle le débat sur l'entreprise se mène aujourd'hui en France.

Le contexte : entre RSE et refondation du

statut des sociétés, quelle extension de « l'objet social » de l'entreprise ?

Disons pour commencer que le grand sujet sur lequel le rapport était attendu est celui de la *réforme du statut juridique de l'entreprise*, ce qui ne peut advenir qu'à partir de la redéfinition de ce qu'il est convenu de désigner comme « l'objet social » de l'entreprise. Il s'agit là en effet d'une question majeure, et en vérité d'une question quelque peu complexe. De quoi s'agit-il ?

Pour le comprendre il faut rappeler – et c'est là leur grand mérite – qu'un groupe de chercheurs a depuis longtemps fait observer qu'il y a un fort décalage entre l'entreprise, entité complexe, constituée de plusieurs parties prenantes (managers, salariés, actionnaires au premier chef…) et sa représentation juridique, très faible, fragmentaire et pour tout dire inadéquate [6]. « L'entreprise » en effet n'est pas définie comme telle dans le code civil. Elle n'apparaît – comme par incidence – que sous le registre et la forme de la « société » censée la représenter. Sur ce point l'article clé du code civil, l'article 1832 dispose : *« La société est instituée par deux ou plusieurs membres qui conviennent par un contrat d'affecter à une entreprise commune des biens, ou leur industrie en vue de partager les bénéfices ou de profiter de l'économie qui pourra en résulter ». [7]*

Cet article, en dépit des changements majeurs qui ont affecté la vie économique depuis 1804 (date de promulgation du code civil) ne sera jamais substantiellement modifié. Ainsi, après la création de la « société anonyme » et l'invention de la notion de « responsabilité limitée » des apporteurs de capitaux, cet article va servir de base à une interprétation selon laquelle les actionnaires [8], sont à la fois « propriétaires » de l'entreprise et peuvent donc décider de ses orientations, capter les bénéfices dont elle est à l'origine et, en cas de difficultés (pertes ou faillite) ne voir leur responsabilité n'être engagée que de *manière « limitée » : à hauteur seulement des fonds investis dans la société [9]*. Cette situation de rêve : *droit à tout le bénéfice*, *responsabilité sur une partie seulement des pertes*, explique pourquoi le grand juriste libéral Georges Ripert (1909) a pu écrire que *« la société anonyme est le merveilleux instrument du capitalisme moderne »*.

Avec le temps, les choses ont pris un tour encore plus accentué. Les « associés » désignés par le code civil – au départ de simples personnes physiques – ne sont plus guère pour l'essentiel, lorsqu'il s'agit d'entreprises commerciales que *des fonds de pensions* ou *des fonds spéculatifs,* entrant et se retirant en fonction des perspectives de rentabilité. Et, dans tous les cas, en maintenant les entreprises sous une pression folle pour des rentabilités de plus en plus élevées. 15 % de ROE [10] est la norme qui s'est établie au cours des dernières décennies, ce qui explique les versements de dividendes astronomiques (et passablement indécents), auxquels on assiste désormais, tout spécialement en France.

Pour tenter de limiter les effets dévastateurs de cette financiarisation [11] accélérée des entreprises, deux voies ont été suggérées ou favorisées par certains courants réformateurs du capitalisme.

- La première, depuis quelque deux ou trois décennies, s'effectue sous l'étendard de la RSE (responsabilité sociale des entreprises). Elle se caractérise par le fait de ne surtout rien toucher au statut de l'entreprise et à ses obligations légales et contractuelles, tout en espérant et en attendant que l'entreprise, restée pleinement inscrite dans sa logique de recherche du profit, s'ouvre à de nouveaux objets et préoccupations, en particulier de caractère environnemental et/ou social. La présentation la plus avancée de cette approche est celle de l'entreprise conçue comme un ensemble de « parties prenantes » (R. Freeman, 2010). Au-delà des seuls actionnaires (à l'intérêt desquels on peut aujourd'hui associer dans les grandes entreprises ceux des hauts managers), il faudrait ajouter et prendre en compte les intérêts des salariés mais aussi ceux des clients, des grands sous-

traitants..., plus généralement de tous ceux concernés ou impactés par l'activité de l'entreprise [12]... Des recommandations (*sans valeur d'obligation légale, répétons-le*), sous forme de « codes de bonne conduite » ou de normes à suivre... ont ainsi été codifiées, diffusées par des canaux multiples pour inciter les entreprises à se conformer à ces nouvelles valeurs. Tout ici repose sur de l'incitation à bien faire, ou simplement à faire un peu autrement, en s'appuyant sur les ressources d'une (très) *soft law* conçue et pensée pour favoriser des glissements successifs mais toujours volontaires du management et des actionnaires qui le contrôlent.
La RSE a ses défenseurs. Mais disons-le nettement : même les plus convaincus d'entre ses partisans, restent, et pour cause, modestes. Sans force légale, la RSE reste en effet une option, une « activité volontaire » des dirigeants d'entreprise, et donc de leurs actionnaires. Dès lors, nombre d'observateurs ont pu montrer qu'elle consiste – lorsqu'elle existe – avant tout en une activité de « *washing* » c'est-à-dire de « nettoyage », ou de « blanchiment », en déportant l'attention du public sur une activité marginale permettant de changer l'image globale de l'entreprise : ainsi des fonds environnementaux TOTAL [13]...

- L'autre orientation qui s'est développée, d'abord et surtout aux États-Unis, consiste au contraire *à intervenir sur le statut juridique de l'entreprise, en introduisant dans ses statuts un objet social et/ou environnemental explicite, distinct de l'objectif de recherche du profit* et appelé à *coexister* avec lui. Aux USA, où ce courant s'est d'abord développé sous le nom de FPC (*Flexible Purpose Corporation*) ou de BC (*Benefit Corporation*), l'enjeu était majeur. En effet, dans ce pays la jurisprudence a établi que du fait des « *financiary duties* » (obligations financières), auxquelles ils sont soumis, les managers sont tenus de poursuivre l'objet de maximisation du profit et s'ils s'en écartent peuvent être poursuivis en justice par les actionnaires. Dans ce contexte, introduire dans la société des « *flexible purposes* » (objets multiples) et faire voter cette disposition par une majorité des deux tiers des actionnaires *garantissent les managers contre les poursuites éventuelles et du coup ouvre à l'entreprise la possibilité de se mêler d'objets sociaux ou environnementaux non rapportables à la stricte recherche du profit.* En France, un groupe de chercheurs réunis autour de Mines Paristech et du Collège des Bernardins a beaucoup œuvré pour rendre disponibles les expériences menées aux États-Unis et conduire la discussion sur leur signification. Ce groupe est même à l'origine d'une proposition de statut nouvelle et originale pour l'entreprise : le SOSE, « société à objet social étendu » [14]. D'ores et déjà en France une dizaine de sociétés (dont Nutriset et la Camif) ont adopté ce statut. C'est dans ce contexte [15] et entre ces deux eaux, que navigue le rapport Notat-Senard. Cote (très) mal taillée, il opère entièrement d'un côté – celui de la RSE – tout en donnant à croire (par les propositions concernant les précisions apportées à la notion d'objet social) qu'il agit sur le versant du renouvellement du statut de l'entreprise. Le malaise que ressent parfois le lecteur vient de là. *Le rapport est au fond conçu et pensé comme un instrument visant la consolidation de la*

RSE, alors qu'il affiche ouvertement une prétention à intervenir dans le débat sur le renouvellement du statut juridique de l'entreprise.

Qu'on en juge. Nous nous proposons ici – au-delà du détail des analyses et des recommandations – de revenir sur trois grands sujets traités dans le rapport, et qui tous à un degré ou à un autre revêtent une grande importance pour l'avenir de notre capitalisme. Sur chacun de ces sujets nous indiquerons aussi ce qui a été retenu par le projet de loi PACTE désormais disponible après sa présentation au Conseil des ministres du 18 Juin 2018.

La réforme annoncée du code civil : beaucoup de bruit pour rien ?

La réforme était annoncée à grand bruit. Des indiscrétions l'avaient préparée. On allait voir ce qu'on allait voir, c'est le code civil, la notion même de « société » qu'il institue, et objet de nombreuses critiques, qui allaient être modifiés.

Las !... Sur ce sujet majeur, celui où le rapport était le plus attendu, la proposition apparaît comme bien timorée. Déception majeure pour nombre d'observateurs : l'article 1832, celui qui au cours du temps a été interprété comme donnant tous pouvoirs aux actionnaires est conservé tel quel [16]. L'innovation du rapport consiste seulement à proposer une adjonction, non à l'article 1832, fondateur, mais à l'article 1833, qui en est un simple prolongement. À cet article 1833 qui dispose que *« Toute société doit avoir un objet licite et être constituée dans l'intérêt commun des associés »,* Nicole Notat et Jean-Dominique Senard proposent d'ajouter un second alinéa ainsi rédigé : *« La société doit être gérée selon son intérêt propre en considérant les enjeux sociaux et environnementaux ».*

Deux ajouts, qu'il convient de commenter, sont ainsi introduits dans la proposition Notat- Senard.

- Apparaît une notion « d'intérêt propre » de l'entreprise, supposé distinct de celui des « associés », ce qui serait un progrès si l'on précisait : i) en quoi consiste cet intérêt propre et ii) qui (hors les associés actionnaires) en est le dépositaire ; toutes précisions que le rapport n'apporte pas.
- Au nom de cet « intérêt propre », il est aussi suggéré – et c'est là le second ajout – l'idée que l'entreprise doit être gérée « en tenant compte des enjeux sociaux et environnementaux ». Comme on l'aura compris, il n'y a ici nulle mention d'une contrainte à caractère légal pesant sur les « associés », lesquels en tout état de cause restent maîtres du jeu. De même aucune implication n'est tirée de l'introduction de cette notion « d'intérêt propre » en matière de gouvernance. Comme le note le rapport du Club des juristes (2018) : *« une telle formulation* –celle retenue par le rapport Notat-Senard [17] – *a pour objectif d'éviter de faire référence aux parties prenantes dans le texte même de la loi »* (p.102) [18].

Les adjonctions proposées sont ainsi pensées pour n'avoir aucune implication « statutaire ». La philosophie qui prévaut et qui a inspiré la rédaction de ces adjonctions est celle – qui laisse tous pouvoirs aux dirigeants et actionnaires – de la RSE. Au demeurant, les auteurs avaient pris soin d'annoncer d'emblée et clairement que l'ambition du rapport était de « *consacrer dans notre droit la dynamique de la RSE* » (p. 6).

Fidèle à l'esprit qui anime cette proposition et pour lever toute ambiguïté, la proposition de loi PACTE va trancher, le mot « intérêt *propre* » disparaît. Lui est substitué celui « d'intérêt *social* ». On reste ainsi parfaitement en ligne avec la conception classique de l'entreprise telle que saisie par les articles 1832 et 1833, « historiques » et que la jurisprudence a consacrée.

Exit le rêve de certains de voir le rapport Notat-Senard conforter la conception « partenariale » de

l'entreprise. Ce ne sera pas pour cette fois. Beaucoup de bruit pour rien donc. La « société » de l'article 1832 reste celle de l'article 1832, même si quelques fioritures ajoutées à l'article 1833 vont venir alimenter la machine à rêves des partisans de la RSE, dont la conviction est que seuls de (très) petits pas sont possibles, des petits pas qui ne peuvent résulter que du bon vouloir des dirigeants et de leurs actionnaires qu'il convient d'inciter à faire différemment, mais sans bâtir le moindre contre-pouvoir.

Afin de prendre une dernière mesure de l'extrême timidité des propositions faites et retenues, rappelons qu'au moins deux propositions alternatives ont pendant la période récente, été avancées.

La première et la plus riche de sens et d'implication émane du Club des juristes. Ceux-ci, parmi les nombreuses propositions qui jalonnent la discussion menée, retiennent pour l'article 1833 la formulation suivante : *« Toute société doit avoir un projet d'entreprise licite et être gérée dans l'intérêt commun des associés et des tiers prenant part, en qualité de salariés, de donneurs de crédit, de fournisseurs, de clients ou autrement, au développement de l'entreprise qui doit être réalisé dans des conditions compatibles avec l'accroissement ou la préservation des biens communs. »* Comme le fait remarquer le Club lui-même cette proposition présente plusieurs avantages, elle reprend les trois thèmes : « projet d'entreprise, parties prenantes et biens communs sans hiérarchiser les intérêts des associés et des parties prenantes » [19].

Une autre proposition, moins audacieuse, émane de la fondation Terra Nova [20], auteure d'un rapport sur « l'Entreprise contributive », qui en vérité porte sur le même objet que le rapport Notat-Senard. Terra Nova propose quant à elle une réécriture de l'article 1832 qui stipulerait désormais : *« La société est instituée par deux ou plusieurs personnes qui conviennent d'affecter des actifs, sous la forme d'apports en numéraire, en nature ou en industrie, à une entreprise commune en vue de développer un projet d'entreprise qui prend en considération différentes parties prenantes, de partager le bénéfice ou de profiter de l'économie susceptibles d'en résulter ».* Malgré ses limites, une telle proposition présente au moins le mérite d'être doublement explicite. On y pose que « la société » est bien constituée de « différentes parties prenantes » et qu'il convient donc qu'elles « partagent » les bénéfices qui résultent de leur activité combinée. Il faut s'y résoudre, cette conception de l'entreprise n'est pas retenue par le rapport Notat-Senard. Sa logique reste celle d'une recherche d'une implication « volontaire » des associés-actionnaires vers des objectifs sociaux ou environnementaux, étant posé qu'en tout état de cause rien dans le statut de l'entreprise ne peut leur être opposé.

Atteste encore de l'esprit de conservatisme qui a présidé aux travaux l'incroyable « timidité » du rapport en matière de gouvernance. La seule proposition qui retient ici l'attention est celle concernant la représentation des salariés dans les CA. Il s'agirait de rajouter un représentant supplémentaire des salariés au CA des entreprises de plus de 1000 salariés. Une mesure cosmétique, qui en rien ne modifiera l'état des rapports de force dans les CA et la domination sans partage qu'y exercent les actionnaires. Sans surprise le projet de loi fait sienne cette proposition et l'adopte.

L'introduction d'une « raison d'être » de l'entreprise et sa signification

Toujours dans l'esprit de « renouveler », sans rien changer au fond, est introduite dans le rapport une autre nouveauté. Il s'agit de la question dite de la « raison d'être » des entreprises. En appui et relais aux propositions concernant « l'objet social de l'entreprise », on confierait aux conseils d'administration et de surveillance la tâche de formuler une « raison d'être » de l'entreprise, laquelle serait alors supposée servir de référence à sa stratégie au regard de ses enjeux sociaux et environnementaux.

Ici, le changement suppose une modification, non du code civil, *mais du seul code du commerce*. Un nouvel article y serait introduit qui pourrait selon les propositions du rapport, être formulé comme suit : «

Le conseil d'administration détermine les orientations de l'activité de la société en référence à la raison d'être de l'entreprise, et veille à leur mise en œuvre, conformément à l'article 1833 du code civil. »

À travers cette proposition inattendue de « raison d'être » qui n'a guère d'antécédents dans le droit français [21], il s'agirait d'introduire l'idée que si la poursuite des intérêts financiers des actionnaires reste bien l'objectif des entreprises, tout pourrait ne pas s'y réduire entièrement, puisque les entreprises seraient légitimes à poursuivre ce qu'elles ont défini elles-mêmes comme leur « raison d'être ».

On notera cependant sur ce point que la valeur de « rupture » de cette disposition nouvelle avec l'existant est bien faible. Et que nombre d'entreprises d'ores et déjà récusent (au moins formellement) l'idée qu'elles sont au seul service des actionnaires, y compris pour ce qui concerne les plus discutables de leurs pratiques. Ainsi, par exemple, les licenciements prononcés dans des entreprises pourtant rentables (Michelin, ou Lu, alors entreprise du groupe Danone), ont été annoncés en leur temps comme destinés à protéger « l'intérêt supérieur de l'entreprise », présenté alors comme consistant à assurer sa propre survie et servir ses clients.

Le commentaire donné à la proposition d'introduire une « raison d'être », par l'un des auteurs du rapport, Mr Senard du groupe Michelin est édifiant. Mr Senard déclare en effet (dans un article du journal *Le Point*) *« Chez Michelin, la raison d'être peut se résumer par la formule suivante (...) : 'offrir à chacun une meilleure façon d'avancer'. Cela sonne comme un slogan publicitaire, mais c'est de nature*, précise Jean-Dominique Senard*, à traduire sa volonté de faire de Michelin le 'leader de la mobilité durable'. Et cela concerne aussi les salariés, assure-t-il. »* [22]

En clair, cela signifie que pour autant que de la formation est dispensée dans l'entreprise, celle-ci est fondée à licencier sans entraves, qu'elle soit ou non rentable. Sa « mission » : « favoriser la mobilité durable » ayant été remplie du fait des sessions de formation dispensées par l'entreprise à ses salariés.

Le grand souci du Medef était que la formulation choisie n'ouvre la voie à de possibles revendications des « parties prenantes » (par exemple, des riverains lésés par des rejets de déchets ou des nuisances...), pouvant donner lieu à des recours juridiques. Les auteurs du rapport confient là encore avoir consulté moult éminents juristes pour proposer finalement une formulation qui permet d'éviter toute ouverture de contestation ou de contentieux. Au demeurant, il faut rappeler que « l'intérêt propre » [23], que l'on propose d'inscrire dans le code civil, de l'entreprise est de fait déjà reconnu par la jurisprudence française. À quoi on peut ajouter que, dès 1995, le fameux rapport Viénot [24], qui exprimait alors un consensus patronal, décrivait l'entreprise « *comme un agent économique autonome, poursuivant des fins propres, distinctes notamment de celles de ses actionnaires, de ses salariés, de ses créanciers, dont le fisc, de ses fournisseurs et de ses clients, mais qui correspondent à leur intérêt général commun qui est d'assurer la prospérité et la continuité de l'entreprise* » ...

Clairement la notion de « raison d'être » annoncée comme le grand changement du rapport ne fait peur à personne. D'une certaine manière le rapport Viénot que l'on vient de citer est plus audacieux dans sa définition de l'entreprise que celle que véhicule la notion de « raison d'être ». Point confirmé par le fait que l'AFEP – ce gardien sourcilleux et très actif dans le monde du lobbying des intérêts des actionnaires des grandes entreprises, s'est fendue d'un communiqué affirmant que : *« Les entreprises de l'AFEP prennent acte du souci qui a animé les rédacteurs du rapport dans la recherche d'un juste équilibre : d'un côté, la volonté de répondre aux attentes exprimées sur le rôle de l'entreprise vis-à-vis de son environnement et de traduire dans la loi la volonté partagée d'un développement axé sur le long terme ; de l'autre, le souhait de maintenir la stabilité juridique indispensable aux entreprises sur les textes fondateurs du contrat de société. [25] »*

C'est tout juste si, comme pour prendre date en cas d'évolutions imprévues, une vague réserve était formulée : *« Il importera toutefois d'examiner la portée de notions nouvelles comme celle de « raison d'être » appliquée à l'entreprise »*, ajoute-t-elle dans son communiqué.

Sur ce point encore, le lobbying de l'AFEP aura porté ses fruits. Car si la loi Pacte retient bien la proposition de modifier l'article 1835 du code du commerce pour rendre possible l'inscription « d'une raison d'être », cette inscription ne sera plus « obligatoire », mais seulement facultative. Ici encore et plus que jamais, la proposition de loi ramène le rapport à sa philosophie en faisant des nouveautés proposées des « options », des choix volontaires des entreprises, en supprimant toute obligation. Certains commentateurs ont fortement regretté cette mutation de « l'obligatoire » en « facultatif », mais peut-on faire boire un âne qui n'a pas soif ? Il est parfaitement illusoire d'imaginer qu'un conseil d'administration d'une société résolument « *for profit* » et qui n'a pas l'intention de bouger de là définisse une « raison d'être » (s'il est obligé de le faire) qui le contraindrait et ouvrirait un risque de contentieux ! Reconnaissons cela aux hommes de communication et de marketing que, sans difficulté aucune, ils auraient su se charger de définir une « raison d'être » à la fois « parlante » et séduisante en termes d'images, tout en n'obligeant en rien l'entreprise qui n'aurait pas souhaité accepter des contraintes autres que celles existantes.

L'ouverture d'une option vers des « entreprises à mission » dans le rapport Notat-Senard : promesses et menaces

Quoique s'inscrivant entièrement dans les eaux très inoffensives de la RSE, le rapport ne pouvait totalement ignorer la discussion, venue des États-Unis et désormais vivante en France, sur l'opportunité de modifier véritablement le statut de l'entreprise, en intervenant sur la définition de sa *mission* même.

Le rapport, là encore très attendu, consacre de longs développements à ce sujet. Il procède en deux temps, qui correspondent aussi à deux recommandations successives.

La première (recommandation n° 11) consiste à rendre possible (par un ajout à l'article 1835 du code civil) *la possibilité de faire figurer la fameuse « raison d'être » dans les statuts d'une société*, (quelle que soit la forme juridique préexistante) pour rendre possible la promotion d'un nouveau type d'entreprises dites « entreprises à mission » [26]. Une fois l'inscription de la raison d'être dans les statuts, obtenue par un vote à la majorité des deux tiers, ceux-ci ne pourraient être modifiés que par un vote de même ampleur.

Dès lors, l'entreprise considérée (ayant fait figurer dans son objet social, sa « raison d'être »), bénéficierait du statut, nouveau dans le droit français, d'entreprise à mission ». Celle-ci (recommandation n°12) accessible à toutes les formes juridiques de société (SA, SAS, SARL…), ne pourrait être désignée comme telle que si quatre critères étaient satisfaits [27], dont le principal est la création d'un « comité d'impact », sur lequel nous allons revenir plus bas.

On bascule ici dans l'autre branche de l'alternative évoquée en introduction de cet article. Il ne s'agit plus comme dans la RSE et les articles 1832 et 1833 (ce dernier, même amendé) de s'inscrire dans le « bon vouloir » des entreprises, mais de créer un nouveau statut juridique (évidemment optionnel) *ouvrant « statutairement » à l'entreprise la possibilité de s'orienter vers des objets distincts de la recherche du profit.*

Dans ces entreprises serait alors installé un « comité d'impact » doté de moyens pour vérifier que l'action de l'entreprise est conforme à sa raison d'être. Ce comité pourrait inclure des représentants des parties prenantes (ONG, territoire sur lequel l'entreprise est présente, fournisseurs, clients…), mais rien de très précis n'est dit sur ce point [28]). Un rapport de « performance extra-financière » devra être alors réalisé, sur le modèle de ce qui se pratique déjà pour les entreprises de plus de 500 salariés dans le cadre de la RSE. Tous ces éléments sont introduits pour imposer une sorte d'obligation de résultat par rapport à « la mission » propre à l'entreprise. [29]

Dans le communiqué publié après la publication du rapport, *« l'AFEP se félicite que la création d'entreprises à mission passe par des modifications statutaires, garantissant ainsi le respect de la liberté*

de choix de chaque entreprise ». Ici encore la finance – dont l'AFEP est une représentante patentée – salue le fait que le statut actuel de l'entreprise (ou ce qui en tient lieu) qui garantit son pouvoir, ne soit pas altéré et que les « entreprises à mission » – mêlant objectifs de profit et préoccupations environnementales et sociales – ne soient que des exceptions, ne correspondant qu'à des choix volontaires d'entrepreneurs particuliers.

Au-delà de cette satisfaction exprimée par la grande finance sur la place accordée aux entreprises à mission dans le rapport, il faut aller plus loin et s'interroger sur la portée d'un changement qui, s'il peut permettre à certaines entreprises d'échapper aux contraintes de profit de court terme, leur ouvrant ainsi un espace d'action par l'intégration d'objectifs sociaux ou environnementaux, peut aussi – dans le contexte d'aujourd'hui constituer une lourde menace pour l'avenir.

Sur ce point, un remarquable article de Bertrand Valiorgue et Xavier Hollandts [30] publié sous le titre « *Le jour où Bayer Monsanto deviendra une entreprise à mission* » [31] met les points sur les i et tire les sonnettes d'alarme.

Dans cet article, après avoir rappelé que dans le cadre des entreprises à mission peut être incorporée une « mission d'intérêt général » telle que « protection de l'environnement, lutte contre les formes abusives de travail, revitalisation d'une région » ; les auteurs envisagent quelques-uns des scenarios possibles [32]. Ils indiquent alors que « *Certaines missions'd'intérêt général pourraient finir par être sous-traitées par des entrepreneurs politiques sans que cela' n'ait été formellement décidé par aucun organe représentatif placé sous le contrôle citoyen* ». Ils poursuivent *« À la différence des pouvoirs publics, qui sont mandatés et évalués par les citoyens … qui va mesurer et évaluer (la) contribution* Elisabeth, *'l'intérêt général' ? [33] ».* Le risque majeur pointé par les auteurs et auquel expose l'opportunité ouverte de créer des entreprises à mission telles que définies dans le rapport, est *de voir se lever de nouveaux « entrepreneurs politiques » appuyés sur la finance et lancés comme des machines de guerre contre les services publics.*

L'exemple donné est celui de Bayer Monsanto. À ce propos, les auteurs écrivent : « *L'Union européenne vient de valider le rapprochement de Monsanto et de Bayer, faisant émerger un nouveau leader mondial des semences et des pesticides. Qu'adviendrait-il si cette entreprise décidait de devenir une entreprise à mission ? ».* Afin de se lancer dans les projets pharaoniques dont elle est coutumière, la firme, en se déclarant « à mission », se donnerait de l'air par rapport à la pression de court terme des actionnaires et pourrait s'engager dans des recherches et actions de très long terme pour redessiner le futur à son idée. *« Elle pourrait (alors) inscrire au cœur de ses statuts sa volonté de « mettre les sciences du vivant au service du progrès sociétal et environnemental.* ». Ce serait là sa « raison d'être », une raison d'être qui la mettrait en compétition et rivalité directe avec le service public.

Et nos auteurs de conclure : « *Cette entreprise, dont les activités et les avancées scientifiques sont d'ores et déjà difficilement contrôlées par les pouvoirs publics, écarterait ainsi la pression et la régulation des marchés financiers [34]. Qui plus est, certains fonds de pension, voire certains fonds souverains, ont la capacité de rentrer dans le capital d'une hypothétique entreprise à mission Bayer-Monsanto. Celle-ci aurait ainsi des moyens juridiques et financiers d'ampleur inégalée pour mener des projets de recherche et développement dans le domaine des semences et des pesticides.* » Terminator [35], la célèbre technologie exploitée aujourd'hui par Monsanto, et qui a tant fait parler d'elle, ne serait finalement qu'un petit ballon d'essai au regard de ce que la firme pourrait désormais s'attribuer comme « mission(s) ».

Bref, en ces temps de mise en cause généralisée des services et des entreprises publics, l'ouverture vers le nouvel entreprenariat politique que représenteraient de telles « entreprises à mission » *libérées à la fois du contrôle des marchés et du contrôle citoyen fait craindre le pire [36].*

Favoriser le type d'entreprenariat politique dont nous venons d'esquisser la possible émergence ne fait certes pas partie des objectifs et intentions explicites du rapport. Mais à force de jouer sur les ambiguïtés

sans poser de garde-fous suffisants [37], il en ouvre bel et bien la possibilité.

Silence et ambiguïtés de la loi Pacte sur les entreprises à mission

À la surprise générale, compte tenu de ce qui vient d'être dit le projet de loi Pacte se montre silencieux sur les entreprises à mission. La proposition du rapport Notat-Senard n'est pas reprise dans le projet de loi et aucune mention n'est faite explicitement à la notion d'entreprise à mission. On peut cependant supposer que dans l'esprit de la loi, les entreprises à mission pourraient voir le jour à partir des entreprises qui auront fait le choix de préciser leur « raison d'être ». Du débat et du travail législatif sont encore à venir pour que l'on sache vraiment ce qu'il en sera des entreprises qui auront fait le choix d'inclure une « raison d'être » dans leurs statuts et dans quelle mesure elles pourront (ou non) revendiquer un statut d'entreprise à mission. De même, on ne sait pour l'heure rien des degrés de liberté (par rapport aux actionnaires) ou des contraintes (via l'installation d'un « comité d'impact ») qui seront associés à ces entreprises ayant choisi de déclarer leur « raison d'être ».

Il demeure que, compte tenu des enjeux, le silence de la loi PACTE sur ce point a surpris. Mieux encore, il a déçu. Clairement, il alimente de fortes frustrations, et ce, jusque dans les milieux patronaux. Au point qu'une pétition d'entrepreneurs a été mise en ligne. Sous le titre « *Pour la reconnaissance de « l'entreprise à mission dans la loi PACTE* » [38], une première vague d'une cinquantaine de chefs d'entreprise ou de représentants d'associations patronales demandent l'introduction explicite d'un statut d'entreprise à mission dans la loi. L'argument mis en avant est très clair. Les pétitionnaires écrivent en effet en conclusion de leur texte : « *Nous sommes à ce moment historique, où un très grand nombre d'entreprises, de toute taille, de tous secteurs d'activité, de toutes formes juridiques s'unissent pour le dire haut et fort : la loi doit aider les entreprises à placer au cœur de leur projet la résolution des enjeux de société, sociaux et environnementaux* » L'argument en toutes lettres est bien celui qui fait craindre le pire. C'est celui du brouillage de frontières et de la transgression des objectifs privés de recherche de profit que l'on entend désormais *« placer au cœur de… la résolution des enjeux de société, sociaux et environnementaux ».*

L'affaire n'est donc pas close et on peut s'attendre à ce que finalement la loi PACTE, après débat et vote au parlement, ouvre un espace pour ces « entreprises à mission » tant souhaitées par une partie au moins du monde patronal.

Pour conclure : une occasion manquée ?

Pour l'heure, force est de constater que la montagne que constituait le bruit fait autour du rapport n'a accouché que d'une souris. L'extrême conservatisme du MEDEF et de l'AFEP l'ont emporté. Au point que les très timides propositions formulées dans le strict esprit de la RSE (inciter par des dispositions relevant de la seule *soft law*) ont elles-mêmes été affadies : l'adjonction à l'article 1833 a vu la notion « d'intérêt propre » – elle-même bien timide – être réduite au très classique et inoffensif « intérêt social » et l'introduction d'une « raison d'être » n'est plus qu'un élément « facultatif ». Pour une loi conçue pour compléter la loi Travail du gouvernement Macron et celle sur le secret des affaires, pouvait-on sérieusement espérer autre chose ?

Le problème demeure donc entier. Que faire de l'entreprise ? Quelles « réformes » est-il possible d'envisager ?

Dans un précèdent article, nous avons (avec d'autres) formulé une série de recommandations pour sortir l'entreprise de la financiarisation. Nous ne pouvons ici que réitérer ces propositions qui n'ont rien perdu de leur pertinence. Dans leur esprit, ces propositions (comme celles formulées par exemple par Aufray et al, 2018) visent à faire reconnaître l'entreprise comme entité collective, et à établir de manière statutaire les droits et obligations des différentes parties prenantes qui composent l'entreprise, tout en proposant des mesures immédiates pour rendre possible sa dé-financiarisation [39].

À quelques années d'intervalle, nous pouvons cependant encore ajouter ceci. Plus que jamais la transition écologique s'impose comme une obligation [40]. Or, qui peut feindre d'ignorer que ce ne sont certes pas les entreprises du CAC – qui de différents côtés ont assis leurs profits astronomiques sur l'économie carbonée – qui vont assurer cette transition ?

Dans ces conditions, peut-être que le plus sage et le plus avisé serait, plutôt que de viser des réformes grandiloquentes et sans grande consistance, de s'attacher (le cas échéant en s'inspirant de formes juridiques existantes au sein du monde des entreprises de l'ESS), à favoriser et à promouvoir un type d'entreprise à mission dont la vocation sociale et environnementale serait garantie par de l'expertise scientifique et citoyenne et qui dès lors verrait ses activités – en échange d'engagements clairs et vérifiables – bénéficier d'aides publiques et d'avantages financiers et fiscaux clairs et suffisamment attractifs pour rendre possible un investissement véritable et durable dans la transition écologique. La contribution de telles entreprises – en termes d'économies externes positives et d'amélioration du bien commun – paierait alors largement l'avance ou les aides qui leur auraient été consenties. L'engagement dans la transition écologique serait ainsi assuré, créant une dynamique positive pour l'ensemble des acteurs concernés, y compris les entreprises qui jusqu'ici, ne croyant pas à cette perspective, s'en tiennent à l'écart. Faute de s'être inscrit dans cette perspective, le rapport Notat-Senard apparaîtra-t-il finalement comme une occasion manquée ?

Si l'occasion était saisie d'introduire des « entreprises à mission » du type de celles que nous appelons de nos vœux dans ce texte, l'économie comme la société trouveraient l'un des supports essentiels dont elles ont besoin pour faire face aux défis – toujours plus pressants – du changement climatique et de la transition écologique. Et, l'entreprise alors, oui, serait mise en situation de contribuer au bien commun.

Benjamin Coriat est professeur des universités, Université Paris 13-Sorbone Paris Cité, coriat@club-internet.fr

Ce texte a été proposé comme note aux Économistes atterrés, 1er juillet 2018.

Ouvrages cités

Auvray T., Dallery T., et Rigot S. (2016), *L'entreprise liquidée : La finance contre l'investissement*, Michalon.

Baudoin R (Éd.) 2012, *L'entreprise, formes de la propriété et responsabilité sociale*, Éd. Collège des Bernardins, Lethielleux.

Baummier S., Reouard C. (2018), *L'entreprise comme commun. Au-delà de la RSE*, Éd. Charles Léopold Mayer.

Club des juristes (2018) « Le rôle sociétal de l'entreprise, éléments de réflexion pour une réforme », Groupe de travail présidé par Antoine Frérot, Président-Directeur Général, Véolia et Daniel Hurstel, Avocat, Willkie Farr & Gallagher LLP.

Coriat B., Coutrot T., Perez R., Weinstein O. (2012), « Entreprises (Sortir de la financiarisation) », *in* Les Économistes atterrés, *Changer d'économie*, Éd. Les Liens qui libèrent.

es Économistes Atterrés (2012), *Changer d'économie*, Éd. Les Liens qui libèrent.

Les Économistes Atterrés (2017), *Changer d'avenir*, Éd. Les Liens qui libèrent.

Freeman Robert. E, Jeffrey S. Harrison et Andrew C. Wicks, (2010), « Stakeholder Theory : The State of the Art », Yale University Press.

Lantenois C., Coriat B. (2011), « Investisseurs institutionnels non-résidents, corporate governance et stratégies d'entreprise. Évaluation et analyse à partir d'un panel de firmes françaises et allemandes (1999-2007) », *Revue d'économie industrielle.*

Notat N., Senard, J-D. (2018), « L'entreprise, objet d'intérêt collectif », Rapport aux ministres de la transition écologique et solidaire, de la justice, de

l'économie et des finances, du travail, La Documentation française.

Robé P. (1999), *L'entreprise et le droit*, PUF.

Segrestin B. (2009), « L'entreprise, une invention moderne en attente de droit ? », *Entreprises et Histoire*, 2009, 4/57

Segrestin B., Hatchuel A. (2012), Seuil, La République des idées.

Segrestin B, Levillain K, Vernac S., Hatchuel A., (2015), « La société à objet social étendu : Un nouveau statut pour l'entreprise », Presses École des Mines.

Sudreau P. (1974), Rapport du Comité d'étude pour la réforme de l'entreprise. La Documentation française.

Weinstein O. (2010), *Pouvoir, finance et connaissance. Les transformations de l'entreprise capitaliste entre XX et XXI siècles*, La Découverte.

Notes

[1] Voir par exemple les commentaires de Frank Aggeri qui salue *« le pragmatisme de l'approche et le symbole politique fort qu'elle représente »* dans la rubrique qu'il consacre au rapport dans *Alternatives économiques* (cf. Aggeri F. « Réforme de l'entreprise : le pragmatisme du rapport Notat-Senard », Chronique dans *Alternatives économiques*, 18/04/2018). Dans le même esprit et même si le rapport est jugé globalement « décevant », voir l'article de M. Capron qui écrit que le rapport « *est un texte intéressant. Solidement documenté, il présente des analyses et des problématiques dans lesquelles la société civile au sens large peut se retrouver. Il tranche notamment avec les discours laudatifs et sans consistance qu'on rencontre trop souvent lorsqu'il est question des entreprises » (Alternatives économiques*, du 29/03/2018).

[2] Cf. en particulier les déclarations et communiqués de l'AFEP (Association française des entreprises privées) cités et commentés plus bas dans cet article. Rappelons que l'AFEP regroupe pratiquement tous les patrons du CAC 40 ainsi que l'essentiel des grandes sociétés françaises ou étrangères ayant une présence sur le territoire français. En 2016, les 112 entreprises adhérentes totalisent un chiffre d'affaires consolidé de 2 600 milliards d'euros et emploient 8,5 millions de personnes dans le monde.

[3] Cette loi fortement critiquée, sous prétexte de protéger les secrets de fabrication des entreprises (ce qui serait légitime, mais est fait par ailleurs…), consiste à prévenir la possibilité de dénonciation des pratiques litigieuses des entreprises en matière fiscale ou environnementale par exemple. Et ce en raison notamment de l'inversion de la charge de la preuve installée par la nouvelle loi. Il reviendra désormais au lanceur d'alerte de prouver ce qu'il avance et non plus à l'entreprise d'établir la licéité de ses pratiques. Pour ne donner que cet exemple, avec la nouvelle loi, la dénonciation des pratiques faites autour du « Luxleaks » ne serait plus possible.

[4] Ce point est souligné par les documents sur la loi Pacte mis en ligne sur le site du Ministère de l'économie. La loi Pacte y est présentée comme prolongeant et complétant les lois déjà publiées sur le travail et l'entreprise.

[5] Parmi les arbitrages finaux effectués dans le projet de loi on peut lire sur le site du Ministère de l'économie que sont programmées des mesures telles que l'abaissement ou la suppression des seuils sociaux, le

développement de l'intéressement (y compris dans les PME) et plus généralement les formes de rémunération liées à la performance. Ainsi est annoncée la suppression du forfait social sur les dispositifs d'épargne salariale (intéressement et participation) dans les entreprises de moins de 250 salariés. Cette mesure est une incitation pour les employeurs à privilégier l'intéressement au détriment du salaire, et va coûter un demi-milliard d'euros à la Sécurité sociale. Sont encore annoncées des mesures facilitant l'accès des PME aux marchés boursiers, un « plan épargne actions pour les jeunes » (sic), ainsi qu'une accélération des privatisations.

[6] Voir notamment Robé (1999), B. Segrestin (2009) ; B. Segrestin et A. Hatchuel (2012), B. Segrestin et al (2015), ainsi que les travaux conduits en relation avec le Collège des Bernardins édités par R. Baudoin (2012).

[7] Il faut noter ici, ce qui ne contribue pas à la clarté des choses, que le terme générique utilisé dans cet article du code civil vise *toute forme de société* : de la société commerciale à l'association.

[8] Par « associés » sont en fait désignés (cf. article 1833 cité plus bas) les apporteurs de capitaux, c'est-à-dire encore les actionnaires.

[9] Sur cette conception de l'entreprise dite « actionnariale » et sa critique voir O. Weinstein (2010).

[10] ROE désigne le *return on equity,* c'est-à-dire le taux de rendement du capital placé en actions. Plus prosaïquement, il s'agit du bénéfice par action. Sur ce sujet voir Lantenois, Coriat (2011).

[11] Sur la financiarisation des entreprises, voir l'ouvrage récent de Auvray et al (2016) ainsi que le chapitre 7 de *Changer d'économie* (2012), publié par les Économistes atterrés, qui formule aussi quelques recommandations pour dé-financiariser l'entreprise.

[12] L'ISO (norme ISO 26000) donne de la notion de partie prenante la définition suivante : « Les parties prenantes sont des organisations ou des individus qui ont un ou plusieurs intérêts dans une décision ou activité quelconque d'une organisation (entreprise). Du fait que ces intérêts peuvent être affectés par l'organisation (entreprise), il se crée un lien avec celle-ci. »

[13] On trouvera une analyse détaillée de la notion de RSE dans ses différentes dimensions, financières, sociales, environnementales et politiques dans l'ouvrage récent de S. Bommier et C. Renouard (2018). L'ouvrage appuyé sur nombre d'études de cas dresse un tableau sans complaisance de la RSE, et appelle à en sortir afin de créer des cadres légaux différents capables de permettre d'autres comportements des entreprises que ceux qui prévalent aujourd'hui.

[14] Outre l'ouvrage de B. Segrestin et Hatchuel (2012) déjà cité, il faut se reporter ici tout spécialement au livre de synthèse publié par B. Segrestin et al (2015).

[15] Pour ne rien dire ici de la longue et ancienne histoire qui depuis le rapport Sudreau (1974) a scandé la discussion en France sur le thème de la réforme de l'entreprise.

[16] Certains ont avancé que modifier l'article 1832, fondateur et à vocation générale (il vise toute forme de « société » de la SA à l'association), n'était pas envisageable, car porteur d'effets par trop déstabilisateurs. L'argument peut être entendu. Pourquoi alors ne pas avoir procédé sous forme d'adjonction à l'article 1832, en introduisant un complément qui n'aurait visé que les sociétés à vocation commerciale ? Choix au demeurant (celui de l'adjonction) qui a été fait pour l'article 1833, ce qui montre bien qu'il n'était pas absent de l'horizon des auteurs.

[17] La mention « entre tirets » est ici rajoutée par nous, mais elle est explicite aussi dans le rapport des juristes.

[18] Confirme encore l'idée que prévaut la continuité installée par l'article 1832, le fait que la notion de « partie prenante », qui ici aurait fait la différence si une mention explicite avait été faite, n'apparaît dans le rapport Notat-Sénard lui-même que dans une partie du rapport consacrée à des recommandations « *facultatives ».* La proposition de constituer « un comité de parties prenantes » relève en effet des actions « *optionnelles* » de l'entreprise, non, comme c'est le cas pour l'article 1833, des mesures législatives proposées comme s'imposant à tous.

[19] Les auteurs notent cependant à propos de cette rédaction : « *Cette absence totale de hiérarchie entre associés et tiers pourrait placer les organes sociaux dans une situation délicate lors de la prise de décisions supposant de faire prévaloir les intérêts de certaines de ces parties prenantes sur ceux des autres ».* Elle suppose donc des précisions complémentaires permettant d'introduire une hiérarchie et donc une sécurité juridique plus grande pour chacun des partenaires de l'entreprise comme pour l'entreprise elle-même conçue comme entité propre.

[20] Cette fondation, dont les travaux sont consultables sur son site a ceci de particulier que depuis de nombreuses années, elle est à l'origine de pratiquement toutes les propositions visant à renforcer les bases « sociales libérales » du PS français.

[21] Ni même, à notre connaissance, dans des droits étrangers.

[22] Article publié dans *Le Point* du 09/03/2018 sous le titre « Un rapport pour révolutionner l'entreprise » par Marc Vigniot.

[23] Reformulé en « intérêt social » dans la proposition de loi PACTE, comme on l'a indiqué plus haut.

[24] En 1995, Marc Viénot, alors Président de la Société générale, avait été chargé par le CNPF et l'AFEP de réfléchir sur le fonctionnement des conseils d'administration des sociétés cotées. Ce rapport portant sur « La gouvernance des entreprises » fait toujours référence.

[25] Ce dernier membre de phrase « *le souhait de maintenir la stabilité juridique indispensable aux entreprises sur les textes fondateurs du contrat de société »* est un satisfecit donné aux auteurs du rapport sur le fait que la signification de l'article 1832 qui sert de base au pouvoir des actionnaires n'est pas altérée (par l'adjonction d'une « raison d'être »), apportant la « *sécurité juridique* » qu'espéraient les actionnaires.

[26] Pour ce faire on adjoindrait un alinéa à l'article 1835 du code civil qui stipulerait : *« L'objet social peut préciser la raison d'être de l'entreprise constituée ».* Rappelons que dans le régime général envisagé si les organes de délibération collective de toute société commerciale doivent se prononcer sur la raison d'être de l'entreprise, il n'est pas obligatoire de la faire figurer dans les statuts. Ce ne sera obligatoire que pour les « entreprises à mission ».

[27] Selon le rapport, ces quatre critères sont (1) l'inscription de la raison d'être de l'entreprise dans ses statuts ; (2) l'existence d'un comité d'impact doté de moyens, éventuellement composé de parties prenantes ; (3) la mesure par un tiers et la reddition publique par les organes de gouvernance du respect de la raison d'être inscrite dans les statuts ; (4) la publication d'une déclaration de performance extra-financière comme pour les sociétés de plus de 500 salariés.

[28] Ce qui n'est pas sans poser quelques problèmes. Comme on le verra dans un instant, les « entreprises politiques » d'un nouveau type auxquelles peut donner lieu le concept d'entreprises à mission tel que suggéré dans le rapport Notat-Senard, échapperaient alors à tout contrôle véritable. Cf. infra pour de plus amples précisions sur ce point.

[29] Notons que la création de ce comité d'impact est la simple reprise d'une disposition de la loi américaine (sur les FPC en particulier). En l'absence de « *financiary duties* » il s'agit toujours de mettre les managers sous contrôle, en vérifiant qu'ils ne s'écartent pas de la « raison d'être » inscrite dans l'objet social.

[30] Respectivement : Professeur de stratégie et gouvernance des entreprises - Titulaire de la chaire alter-gouvernance, Université Clermont Auvergne et Professeur de stratégie et entrepreneuriat, Kedge Business School .

[31] Cet article repris dans la Tribune a d'abord été publié sur le site The Conversation où il est toujours disponible.

[32] Ainsi par exemple, indiquent-ils... *« la coopérative Limagrain, (groupe coopératif créé et dirigé par des agriculteurs) dont l'une des vocations principales est de fournir des semences de qualité aux agriculteurs, pourrait donc demain être concurrencée par une entreprise à mission située sur le même créneau, sans être pour autant gouvernée de manière démocratique par les acteurs qui bénéficient des services apportés* ».

[33] Rappelons que l'institution habilitée à prononcer la conformité aux missions est le « comité d'impact » dont les conditions de formation et de nomination sont extrêmement floues et en pratique dans la main des actionnaires et des dirigeants de l'entreprise à mission.

[34] Les auteurs veulent signifier par là que « l'entreprise à mission » dont ils craignent la venue échapperait à la fois à la pression du profit à court terme imposée par les marchés financiers et au contrôle citoyen qu'implique l'entreprise ou le service public. Aucune connotation positive n'est donc ici attachée à la notion de pression et régulation des marchés financiers employée par les auteurs, ici dans un contexte très particulier.

[35] Les technologies surnommées « Terminator » sont des technologies utilisées pour rendre les plantes

génétiquement modifiées stériles. Ces technologies permettent de stopper la dissémination des plantes dans la nature. Elles permettent aussi d'empêcher l'utilisation des graines obtenues pour une nouvelle semence (semences de ferme). Ces technologies, ont été développées par une équipe du ministère américain de l'agriculture et la firme Delta & Pine Land, qui ont déposé un brevet en mars 1998 sur un système de « contrôle de l'expression génétique chez les plantes ». Depuis, Monsanto a racheté Delta & Pine Land et commercialise différentes semences basées sur cette technologie.

[36] L'inquiétude est d'autant plus de mise, que, comme il faut le remarquer, c'est à Davos, c'est-à-dire dans le temple des multinationales les plus puissantes et les plus prédatrices de la planète, qu'Emmanuel Macron a choisi de faire référence de manière appuyée à la nécessité d'œuvrer pour le « bien commun ».

[37] Les « garde-fous » pour empêcher les dérives dont on a montré la possibilité doivent porter à la fois : i) sur l'étendue et la nature des « missions » que se fixent les entreprises, dont la cohérence avec les moyens mis en œuvre et la crédibilité doivent pouvoir être vérifiées par des autorités indépendantes incontestables, ii) sur la composition et les pouvoirs du « comité d'impact » chargé de vérifier la conformité des actions avec la mission proclamée, qui lui aussi doit pouvoir être totalement indépendant des actionnaires et du CA de l'entreprise.

[38] Cf. *La Tribune* du 19 juin 2018.

[39] cf. Coriat et al (2015) dans *Changer d'économie*, *op. cit*.

[40] Sur ce point voir l'ouvrage des Économistes atterrés, *Changer d'avenir*, Ed. Les Liens qui libèrent, 2017.

Pour une entreprise définanciarisée

lundi 9 juillet 2018, par Tristan Auvray, Thomas Dallery et Sandra Rigot

Qu'est-ce qu'une entreprise ? Et si le verlan nous éclairait sur la nature profonde d'une entreprise ? Si on inverse le nom de la chose, on peut affirmer qu'une entreprise est une institution « prise entre » différentes injonctions contradictoires émanant de nombreuses parties prenantes : ce serait le fait d'être « prise entre » plusieurs objectifs (croissance des ventes, maximisation des profits...) ou plusieurs acteurs (salariés, dirigeants, actionnaires, pouvoirs publics, consommateurs...) qui caractériserait la nature de l'entreprise. Une entreprise serait donc une institution politique amenée à prendre des décisions qui affecteront de très nombreux acteurs. Or, ces dernières décennies, l'environnement des entreprises a bouleversé la conduite de ces stratégies d'entreprise, en imposant un point de vue particulier : celui des actionnaires. C'est sûrement le terme de « financiarisation » qui décrit le mieux l'ensemble de ces changements.

Nous ne reviendrons que brièvement, dans une première partie de l'article, sur l'histoire de cette financiarisation et l'ensemble des dégâts qu'elle provoque au niveau de l'entreprise [1], afin d'étayer davantage la seconde partie de cet article qui cherchera à mettre en avant les possibilités pour sortir l'entreprise de l'emprise de la finance.

1. Le réveil de la finance

On oublie souvent que la domination de la finance que nous connaissons aujourd'hui n'a pas toujours existé, tant nous avons naturalisé un monde dans lequel elle impose sa loi, que ce soit aux entreprises, aux États ou aux ménages. Mais une autre erreur est tout aussi fréquente : celle d'oublier que la financiarisation avait déjà eu lieu au début du XXe siècle. Si la machine à voyager dans le temps nous était accessible, un voyageur temporel d'aujourd'hui débarquant aux États-Unis dans les « Années folles » y reconnaîtrait beaucoup des tares contemporaines : niveau comparable d'inégalités de revenu et de patrimoine, endettement tout aussi massif des ménages, similitudes dans la disposition à canaliser les profits des entreprises vers la distribution de dividendes. La crise de 1929 avait sonné comme un coup d'arrêt pour une finance débridée. Le *New Deal* du Président F.D. Roosevelt dans les années 1930 et la reconstruction post-Seconde Guerre mondiale avaient contribué à réguler la finance, à lui imposer des limites claires, tant au niveau interne par la régulation du secteur bancaire qu'au niveau externe par le contrôle des mouvements de capitaux. S'en sont suivies trois décennies de stabilité financière sans crise majeure, une croissance économique sans précédent, le maintien du plein-emploi sur une période prolongée, et des États intervenant notamment pour résorber les inégalités économiques et sociales (politiques de redistribution, fourniture de services publics...).

Le (nouveau) point de départ de la financiarisation, c'est la dérèglementation financière qui a été initiée par les pouvoirs publics au tournant des années 1970-1980. Après 30 ans de ce que certains ont pu appeler la « répression financière » (Mc Kinnon, 1973), les gouvernements ont eu la volonté d'ouvrir à nouveau la boîte de Pandore. Plusieurs raisons à cela : la mémoire de la dernière grande crise financière commençait à s'estomper ; les ressorts du compromis fordiste s'épuisaient, avec le ralentissement des gains de productivité et les limites du taylorisme ; les acteurs publics pouvaient croire dans la promesse d'un financement meilleur marché de leur dette publique...

Mais, c'est aussi dans le champ de bataille des idées que les évolutions du monde se décident. D'une part, la difficulté des politiques économiques traditionnelles dans le nouveau contexte international (ouverture commerciale accrue, flexibilisation des taux de change [2]) a favorisé le

retour des théories monétaristes préconisant des recettes simples pour juguler l'inflation, en provenance initialement des chocs pétroliers, mais entretenue ensuite par les mécanismes d'indexation des salaires et la poursuite d'un conflit de répartition (entre des capitalistes souhaitant arrêter le *profit squeeze* et des salariés désirant préserver leur pouvoir d'achat). D'autre part, les technocraties des grandes entreprises conglomérales (Galbraith, 1968), avec leurs stratégies de croissance au détriment de la rentabilité, ont été critiquées par les théories de l'agence qui y voyaient un abus de pouvoir de managers censés agir dans l'intérêt exclusif des actionnaires (Jensen et Meckling, 1976). C'est notamment sous l'influence de ces deux grands courants d'idées (théories monétaristes au niveau macroéconomique, théories de l'agence au niveau microéconomique) que se sont mis en place les deux piliers du capitalisme financier à partir des années 1980 : les marchés financiers ont été organisés selon les principes de la liquidité [3] ; les règles de gouvernance d'entreprise, inspirées et véhiculées par les fonds de pension états-uniens, ont érigé le primat du pouvoir actionnarial sur l'entreprise. Concrètement, au niveau macroéconomique, les marchés financiers ont été décloisonnés, ce qui devait permettre de fournir aux États un financement meilleur marché pour leur dette publique. En pratique, il s'agissait surtout de discipliner les États en mettant leur politique budgétaire sous la surveillance des marchés, en réduisant progressivement l'espace pour des politiques interventionnistes jugées dorénavant néfastes. La dérégulation des marchés financiers devait aussi permettre une allocation optimale de l'épargne vers les meilleures opportunités d'investissement, ce qui devait aussi favoriser les entreprises. Sur le plan microéconomique, les actionnaires, qui ont retrouvé des possibilités de mobilité de leurs capitaux, ont réussi à mettre au pas les managers en alignant l'intérêt des mandataires sur celui des mandants : d'une part, les mécanismes de rémunération des managers ont été indexés sur la performance financière, et non sur la croissance ; d'autre part, aux côtés des actionnaires stratégiques qui ont réduit leur engagement dans un ensemble de sociétés, de nouveaux actionnaires volatils, prêts à vendre au plus offrant, sont montés dans le capital des entreprises, laissant planer la menace d'un rachat qui conduirait à remplacer l'équipe dirigeante récalcitrante par une nouvelle direction plus en phase avec les intérêts des actionnaires.

Au cours des années 1980-1990, l'ouverture du compte de capital des États a permis à l'épargne de mettre en concurrence l'ensemble des opportunités de placement : avec la disparition des obstacles à la libre circulation des capitaux, les entreprises doivent donc afficher les meilleures performances si elles souhaitent attirer à elles l'épargne. Qui plus est, face à une épargne de plus en plus abondante [4], une véritable industrie financière s'est développée, avec des gestionnaires de fonds qui collectent des masses d'épargne colossales.

L'environnement institutionnel est alors mûr pour consacrer la domination de l'actionnaire sur l'entreprise, que ce soit grâce à la gouvernance d'entreprise (qui lui donne directement les pouvoirs dans les institutions de direction des entreprises), ou grâce à la liquidité des marchés financiers (qui permet de discipliner les managers grâce aux variations de cours de bourse). Si la gouvernance d'entreprise assure la domination de l'actionnaire depuis le milieu du XIXe siècle, selon le principe « une action = une voix », la nouveauté des années 1980 réside dans l'importance croissante prise par la liquidité. Avec un marché des capitaux unifié qui permet aux épargnants la sortie à tout moment, l'horizon de placement va raccourcir : c'est la généralisation du court-termisme. Les acteurs financiers seraient alors de plus en plus intéressés par les potentialités de valorisation par les marchés que par les fondamentaux de l'économie et des entreprises sous-jacentes (investissement…). Il en ressort une logique de prédation avec des acteurs financiers qui pillent les entreprises de leurs ressources (taux de distribution de dividendes élevé, mais aussi rachats d'actions) [5], et les contraignent à adopter des comportements de réduction de coûts frénétiques. La souffrance au travail se nourrit des exigences imputables à la financiarisation : nécessité de dégager suffisamment de rentabilité bien sûr, mais aussi, plus insidieusement, obligation de rendre des comptes pour permettre aux financiers d'évaluer

la productivité des différents centres de profit. Désormais que l'entreprise est vue comme un portefeuille d'activité qu'il est possible de revendre par parties, le personnel d'exécution en subit les conséquences, quand le personnel de direction, chargé de faire le sale boulot des restructurations, voit sa loyauté aux intérêts actionnariaux achetée par des rémunérations de plus en plus importantes. Il en ressort des inégalités salariales sans précédent à l'intérieur des pays. Mais, la logique de redéploiement du capital restructure également les rapports des grandes entreprises avec les États-nations : ceux-ci sont sommés d'afficher le « meilleur » [6] environnement social (faibles niveaux des salaires et des cotisations sociales, bon rapport qualité / coût de la main d'œuvre ou des infrastructures...), fiscal mais aussi règlementaire pour attirer/retenir les grandes entreprises. Il s'ensuit des conditions de travail particulièrement dégradées dans des États acceptant cet état de fait en comptant sur les revenus générés par la présence de ces filiales des grandes entreprises, exploitant jusqu'au pire le paradis règlementaire, social et fiscal : le drame du Rana Plaza au Bangladesh marque peut-être une rupture dans cette logique de déresponsabilisation des entreprises et des États occidentaux...

On le voit, beaucoup de nos problèmes économiques et sociaux ont affaire avec la place laissée à la finance dans le fonctionnement de nos économies. Pour dégager l'horizon des possibles et envisager un avenir meilleur, c'est cette place qu'il convient de questionner, pour (re)conquérir des degrés de liberté favorisant le bien-être des populations.

2. Sortir de l'emprise de la finance

Au sortir du diagnostic sur l'évolution de la finance et de ses méfaits, nous avons identifié les deux armes de la finance qui contraignent l'entreprise : la gouvernance d'entreprise et la liquidité des marchés. Pour sortir de l'emprise de la finance, c'est donc sur ces deux leviers que nous devons chercher à agir. Les différentes propositions que nous formulerons ici dessinent des lignes de fuite dont chacun pourra se saisir selon son degré de radicalité, mais toutes pointent dans la même direction : il s'agit de tentatives, plus ou moins poussées, de définanciariser l'économie pour libérer l'entreprise.

La première piste pourrait être de favoriser certains actionnaires au détriment des plus nocifs. Par exemple, il existe ce qu'on appelle des investisseurs institutionnels dotés d'un passif de long terme (fonds de pension, compagnie d'assurance). Ces acteurs financiers qui gèrent des masses de fonds considérables (notamment les fonds de pension américains) ont des engagements financiers prévisibles, et ne souffrent pas, normalement, d'un besoin de liquidité. La nature de leur passif leur permettrait, en théorie, de placer à long terme, c'est-à-dire de s'engager dans le capital des entreprises sur un horizon temporel de plusieurs années, sans réclamer des rendements élevés pour répondre à des besoins de décaissements à court terme. Des actionnaires patients en somme. Sauf que, dans la pratique, ces investisseurs institutionnels ne sont pas vertueux. Ils délèguent massivement la gestion de leur actif à des fonds qu'ils recrutent sur la base de leurs performances financières. Sans une règlementation encadrant sévèrement la délégation de gestion d'actifs de ces investisseurs institutionnels, il est illusoire d'y voir une force susceptible de renverser la pression financière pesant sur les entreprises.

Une autre manière de privilégier ceux qui seraient des « bons » actionnaires au détriment de « mauvais » est à chercher du côté de la gouvernance d'entreprise. On pourrait envisager d'accorder des droits de vote proportionnels à la durée de détention des actions. Avec une telle mesure, les actionnaires court-termistes ne pèseraient pas dans les décisions stratégiques des entreprises. Leur vote pour des distributions de dividendes élevés ne serait plus aussi déterminant. [7] Ce type de droits de vote majorés existe déjà (cf. la loi Florange depuis mars 2015). Malheureusement, il peut aussi servir les intérêts d'actionnaires présents au capital de l'entreprise depuis longtemps et souhaitant faire fructifier (voire liquider) leurs positions en bénéficiant de droits de vote double. Plutôt que cette prime aux anciens actionnaires présents depuis longtemps, Colin Mayer (2013) propose des droits de vote inversement proportionnels à la durée

d'engagement restante : il s'agirait de demander aux actionnaires de s'engager sur une durée de placement et de rendre les droits de vote dégressifs dans le temps. Ainsi, un actionnaire s'engageant sur 10 ans disposerait de 100 % de ses droits de vote la première année, puis 90 % la deuxième année, puis 80 % la troisième année..., et ainsi de suite jusqu'à la dernière année où ses droits de vote seraient nuls. Ce principe a le mérite de poser une réelle question politique : pourquoi des actionnaires disposeraient d'un droit de regard sur l'évolution d'une entreprise, alors qu'ils ne subiront pas les conséquences de leur décision après avoir vendu leurs titres ?

Toujours dans cette logique de privilégier des « bons » actionnaires, il serait intéressant de chercher à renforcer le rôle du marché primaire. En Bourse, 99 % des transactions concernent des titres d'occasion. Le marché des actions est donc un marché qui permet à des épargnants de s'échanger des titres déjà émis, sans que les entreprises sous-jacentes ne reçoivent de fonds. Or, alors que la plupart des actionnaires n'ont pas contribué au financement des entreprises en souscrivant à une émission d'actions nouvelles, ils disposent malgré tout d'un droit de vote influençant la stratégie de l'entreprise. Il pourrait être intéressant de n'attribuer les droits de vote qu'à des actionnaires ayant souscrit à des émissions d'actions nouvelles : une fois que le titre est revenu, l'action perdrait les droits de vote associés et deviendrait un pur objet de spéculation, sans influence directe sur l'orientation de l'entreprise. Si l'on souhaite renforcer la capacité de financement des marchés boursiers, il serait aussi utile d'imposer, par la règlementation, que les investisseurs institutionnels consacrent une certaine part de leur portefeuille à des placements sur le marché primaire. Ainsi, les fonds de pension polonais sont tenus à ne pas placer plus de 7,5 % de leur actif sur les marchés secondaires.

Si, en arrière plan, certaines des propositions ci-dessus touchaient déjà du doigt cette question, nous allons désormais regarder de plus près les évolutions de la gouvernance susceptibles de libérer l'entreprise de la pression financière. D'une manière ou d'une autre, il s'agit de rompre avec le principe « une action = une voix » à la base du capitalisme. En modulant les droits de vote en fonction des durées de détention ou en conditionnant l'existence de ces droits de vote à la souscription d'une émission d'actions sur le marché primaire, nous étions déjà en train de nous attaquer à ce principe. Ici, nous proposons maintenant d'autres manières de faire. Le premier procédé serait d'introduire davantage de salariés au sein du conseil d'administration : ainsi, les votes de l'assemblée générale des actionnaires seraient contrebalancés par un contrepouvoir représentant l'intérêt des salariés. François Morin (2017) propose par exemple un conseil d'administration qui serait divisé en trois parties égales : les actionnaires, les salariés, et des personnalités qualifiées dans les domaines scientifiques liées aux activités de l'entreprise (membres nommés à parité par les représentants des actionnaires et des salariés). De même, le comité exécutif où s'exerce la direction générale devrait représenter à parité les actionnaires et les salariés. Bien évidemment, à l'heure actuelle, le point de vue de certains salariés – les managers – est acquis aux intérêts actionnariaux par l'intermédiaire des stocks-options et autres mécanismes de rémunération indexée sur la performance financière de l'entreprise. Mais si ces incitations sont contrôlées, le conseil d'administration pourrait redevenir une instance de discussion où l'entreprise décide de rémunérer son passé (les dividendes pour les actionnaires), son présent (l'intéressement pour les salariés) et son avenir (l'autofinancement pour préparer l'investissement futur pour les personnalités qualifiées).

Une autre piste de réflexion intéressante pour modifier la gouvernance serait de renforcer le rôle d'une banque publique de financement de l'investissement. L'État actionnaire a mauvaise presse, car il se sert souvent de ces participations comme un moyen de boucler ses fins de mois difficiles. De même, l'actuelle Banque publique d'investissement (BPI France) se comporte fréquemment avec les mêmes exigences de rentabilité que des acteurs financiers privés, par peur d'être taxée d'amateurisme financier. Pour rompre avec ces tendances, il conviendrait de rebâtir une institution financière publique qui agirait comme son statut public lui permet de le faire : jouer un rôle de

modérateur dans la gouvernance des entreprises en n'exigeant pas des rendements trop élevés ; ne pas reproduire une pression à la liquidité sur les entreprises en les assurant une durée de détention longue. Par ailleurs, une telle institution pourrait bénéficier d'une puissance d'action colossale si une règlementation lui redirigeait une épargne actuellement en gestion auprès des investisseurs institutionnels (fonds de pension et compagnies d'assurance). Ces derniers délèguent à des fonds court-termistes le placement de leurs actifs, et on pourrait les contraindre à déléguer à ce nouvel intermédiaire public un pourcentage de plus en plus élevé de leur actif. Rappelons qu'en 2010 les compagnies d'assurance françaises régnaient sur un matelas de plus de 2 000 milliards de dollars d'actifs sous gestion. Faire en sorte que ces masses d'épargne accompagnent des entreprises dans le développement serait un formidable levier de développement pour l'économie française.

Conclusion

La subordination des entreprises et des États aux *desiderata* des marchés financiers provient de la liberté de mouvement absolue du capital financier, et notamment de l'existence des marchés secondaires. Dès lors, pour redonner de l'autonomie aux acteurs économiques, limiter la libre circulation des capitaux s'impose. Nos propositions poursuivent cet objectif : imposer une durée de détention des actions aux placeurs et/ou contraindre les investisseurs institutionnels à organiser une délégation de gestion d'actifs vers une banque publique de financement de l'investissement… La restriction aux mouvements de capitaux peut être obtenue par la règlementation (contrôle des capitaux en vigueur sous l'ère de Bretton Woods), mais on y parvient aussi par des mécanismes incitatifs. Dans une économie mondialisée, vous serez toujours libre de placer vos capitaux où bon vous semble, mais vous devrez déposer une obole au fisc du territoire que vos capitaux quittent : il s'agit bien d'une mesure libérale au sens où le choix est laissé *in fine* à l'acteur économique. On pourrait même qualifier la mesure de *néo*libérale, puisque si on laisse l'illusion du choix à l'acteur, on pousse l'acteur à agir dans un univers où les contraintes sont telles qu'il se comportera effectivement comme on le souhaitait initialement. Les mouvements de capitaux ne sont pas interdits formellement, mais en pratique, avec un taux d'*exit tax* suffisamment élevé, ils ne « bougeront » plus (si l'effet recherché est celui-ci). De plus en plus de voix s'expriment pour réclamer une diminution de l'interconnexion des marchés financiers. Y compris quelqu'un comme Lord Adair Turner, ancien dirigeant de l'équivalent britannique du Medef (*Confederation of British Industry*), qui remet en cause la liberté des mouvements de capitaux (*AlterEco+*, 23 novembre 2015), plaidant pour des marchés financiers plus fragmentés, capables d'éviter la propagation d'une crise nationale en choc mondial.

Mais la dé-financiarisation passera aussi par une modification des représentations. C'est notamment l'ensemble des normes comptables qu'il conviendrait de repenser, pour mettre un terme à la comptabilité à la valeur de marché. C'est aussi la vulgate libérale que nous devons combattre : non, les actionnaires ne sont pas propriétaires des entreprises [8] ; non, les actionnaires ne financent pas l'entreprise [9] ; non, les acteurs financiers ne sont pas des investisseurs [10] ; non, l'actionnaire n'est pas le seul à supporter le risque [11]… Le combat politique passe aussi par le langage.

D'autres mesures seraient aussi susceptibles d'entrer dans l'inventaire de ce qu'il serait souhaitable de faire pour nous libérer de l'emprise de la finance (taxe sur les transactions financières, mise en place d'un cadastre financier international, nécessité d'obtenir une autorisation de mise sur le marché préalable pour toutes les innovations financières…). En vérité, l'agenda d'un gouvernement souhaitant agir contre la finance est assez bien identifié. C'est surtout le manque de volonté politique qui nous laisse sous le joug de la finance.

Dans un monde qui marche autant à l'envers, il faut parfois accepter d'avancer à reculons pour aller dans le bon sens. Remettre la finance à sa place suppose des changements, dont certains s'apparentent à un retour en arrière. Il ne s'agit pas de revenir à des règlementations passées afin de glorifier une époque révolue. Simplement, la marche du progrès social

épouse parfois des chemins « réactionnaires ». C'est bel et bien d'une réaction contre la finance dont nous avons besoin. [12]

Bibliographie

Favereau, O. (2016), *L'impact de la financiarisation de l'économie sur les entreprises et plus particulièrement sur les relations de travail*, Bureau International du Travail, Genève.

Galbraith, J. K. (1968), *The New Industrial State*, Boston : Houghton Mifflin.

Jensen, M., Meckling, W. (1976), « Theory of the firm : Managerial behavior, agency costs, and capital structure », *Journal of Financial Economics*, vol. 3, n°4, pp. 305–360.

Mayer, C. (2013), *Firm Commitment. Why the corporation is failing us and how to restore trust in it*, Oxford : Oxford University Press.

McKinnon, R. I. (1973), *Money and Capital in Economic Development*. Washington, D.C. : Brookings Institution.

Morin, F. (2017), *L'économie politique du XXIe siècle*, Lux Editeur.

Robé, J.P. (1999), *L'entreprise et le droit*, PUF, Paris, 127 p.

Notes

[1] Le lecteur intéressé plus particulièrement par ces questions est grandement incité à consulter le rapport du Bureau International du Travail rendu par Olivier Favereau (2016).

[2] On ne rappellera jamais assez que le développement de la finance provient de risques qui ont été créés pour les les financiers eux-mêmes : ainsi, les fameux produits dérivés sont nés de cette volonté de se protéger contre les variations de taux d'intérêt et de taux de change que les financiers (et certains économistes) appelaient de leurs vœux. La variabilité de ces deux prix (taux d'intérêt et taux de change) faisait émerger un nouvel espace de spéculation.

[3] L'ensemble des actifs doivent être évalués sur un marché devenu universel, avec des cotations en continu partout sur la planète, ce qui permet d'acheter ou de revendre à tout moment.

[4] De nombreuses raisons peuvent expliquer cette abondance de l'épargne : le vieillissement de la population dans les pays développés, le décollage des pays émergents, ou l'abondance de liquidités des pays producteurs de pétrole.

[5] La multiplication des rachats d'actions a été permise aux États-Unis suite à la nomination en 1982 par le président Reagan de l'ancien banquier John Shad à la tête de la *Securities and Exchange Commission* (SEC), le gendarme financier américain. Par la Règle 10b-18, la SEC a autorisé les rachats d'actions sur les marchés, pratique qui était jusqu'alors interdite car considérée comme de la manipulation des cours boursiers.

[6] Il s'agit bien sûr du « meilleur » au sens des entreprises : on a bien une logique du moins-disant social, fiscal ou règlementaire.

[7] Il est cependant à noter que leur capacité à faire pression sur les dirigeants n'est pas nulle pour autant : ils peuvent encore, par la menace de ventes massives de titres, obtenir ces distributions de dividendes, le management pouvant prendre peur de la baisse du cours qui résulterait de ces ventes.

[8] Il n'y en a tout simplement pas en droit (Robé, 1999).

[9] La source principale de financement reste, de très loin, l'autofinancement, c'est-à-dire le revenu que le collectif « entreprise » met de côté pour préparer son avenir.

[10] L'action d'investissement est faite par les entreprises qui augmentent ou/et améliorent leur équipement productif. Tout au plus, on peut dire que les actionnaires financent une partie de l'investissement, mais uniquement lorsqu'ils souscrivent à une émission d'actions nouvelles.

[11] Surtout que les actionnaires ont réussi à institutionnaliser des pratiques consistant à des distributions de dividendes, même en l'absence de profits, là où la logique de la rémunération variable voudrait que les dividendes baissent quand les profits baissent... Par ailleurs, les salariés portent aussi un risque : celui de perdre leur emploi.

[12]

Management de l'entreprise et attentes de la société

lundi 9 juillet 2018, par Roland Pérez

Évoquer les relations entre le management d'une entreprise et les attentes de la société constitue une tache délicate, car ce sujet donne parfois lieu à des appréciations sommaires, voire des jugements péremptoires. Pour certains, la situation est simple : si toute entreprise, comme toute organisation humaine, doit respecter les lois édictées par la société au sein de laquelle elle a été créée et elle évolue, elle est libre, dans le respect de ce cadre légal, de faire ce qui lui semble préférable par, exemple, réaliser de « bonnes affaires » assurant à ses ayants droit un revenu substantiel. Le management de cette entreprise, qu'il soit directement exercé par ses ayants droit (propriétaire d'une entreprise individuelle, actionnaires d'une société commerciale), ou exercé, en leur nom, par d'autres personnes (intendants, gérants, directeurs…) ne doit pas avoir d'états d'âme et agir au mieux des intérêts de ces ayants droit.

Pour d'autres, au contraire, la situation est plus complexe ; une entreprise rassemble des personnes dont les profils, les aspirations et les intérêts sont divers, parfois contradictoires, non seulement entre ses acteurs internes et avec les personnes et groupes humains extérieurs. Cette diversité se double d'une instabilité selon les problèmes rencontrés : les acteurs internes peuvent être d'accord entre eux pour développer l'entreprise, la rendre plus puissante, plus rentable, plus pérenne…, mais s'opposer sur la répartition des fruits de ces succès, par exemple, entre rémunération du travail et part revenant au capital. Le management de l'entreprise s'adapte, autant que faire se peut, à ces situations complexes en tentant de les anticiper et d'y apporter des solutions viables.

Comment, dans ce contexte, analyser la position du management d'entreprise confronté à la demande de soutenabilité sociale/sociétale [1] et écologique/environnementale [2] ?

Observons tout d'abord, que ces demandes, si elles paraissent prégnantes *hic et nunc* se présentent sous des formes et avec des ampleurs les plus diverses selon les contextes spatio-temporels concernés. Les armateurs organisateurs du « commerce triangulaire » (Europe-Afrique-Amériques) au XVIIIe siècle, pouvaient être de « bons » chefs d'entreprises, estimés de leurs familles et de leurs employés, sans avoir la moindre considération pour les populations africaines appelées « bois d'ébène », ni *a fortiori* pour les écosystèmes.

Les préoccupations écologiques sont plus récentes que celles d'ordre social et parfois/souvent elles sont antagonistes avec celles-ci. Ainsi, on se souvient que les premières manifestations antinucléaires devant l'usine de traitement de déchets à La Hague se sont violemment heurtées au service d'ordre organisé par les syndicats de cet établissement. Ces tensions, liées à des intérêts divergents à court terme, persistent encore, comme en témoignent les débats sur plusieurs dossiers en cours (développement du gaz de schiste, oléoduc nord-américain traversant une réserve indienne, monoculture de l'huile de palme en Indonésie, mise en exploitation d'une mine d'or dans la forêt guyanaise…).

La prise en compte des attentes sociétales par le management peut être envisagée selon plusieurs orientations susceptibles de servir de lignes directrices pour des actions concrètes :

- la voie régalienne via les lois et règlements d'origine publique ;
- les normes collectives constituant une « soft law » ;
- le recours à l'actionnaire socialement responsable ;

- le statut spécifique de l'entreprise.

1) La voie régalienne

La situation est apparemment claire lorsque les attentes sociétales ont pris la forme d'une réglementation mentionnant explicitement ce qui est contingenté ou interdit et *a contrario* ce qui est libre et permis. Cette intrusion du régalien dans le fonctionnement du monde marchand est parfois nécessaire. Ainsi, en France – pays d'interventions étatiques s'il en est – la loi NRE (Nouvelles régulations économiques) publiée en 2001 oblige les sociétés cotées à produire un reporting environnemental et sociétal.

Le problème est que les lois et règlements édictés par un État ne s'appliquent pas – ou difficilement – en dehors de l'espace de souveraineté de l'État concerné [3]. Cette diversité, voire cette hétérogénéité du cadre législatif et réglementaire, est source de comportements opportunistes, lesquels, à l'instar des optimisations fiscales pour les impôts, amènent les firmes et groupes multinationaux concernés à privilégier les pays les moins contraignants en matière de réglementation sociale et écologique.

Pour faire face à cette disparité entre pays, la solution devrait passer par des accords internationaux. L'Union européenne l'a tenté dans le domaine environnemental, mais ses directives, comme on le sait, ont du mal à être appliquées. Au plan social, la situation est encore plus difficile, comme l'illustre, par exemple, la directive sur les travailleurs détachés.

2) La Soft Law

Compte tenu de l'hétérogénéité des dispositifs nationaux et de la difficulté de mise en place d'accords internationaux efficaces, des espoirs ont été placés dans ce qui a été appelé la « *Soft Law* », c'est-à-dire la référence à des normes collectives établies par les communautés professionnelles concernées, avec le concours des opinions publiques et l'appui des États, mais sans se confondre avec les mesures contraignantes (la « *Hard Law* ») édictées par ces derniers. Parmi les normes relevant de la *Soft Law* dans le domaine social et écologique, les plus connues sont celles du GRI (*Global Reporting Initiative*) construites par un collectif d'institutions à l'initiative de l'UNEP (Agence des Nations unies pour l'environnement) [4].

Les indicateurs proposés permettent de positionner les firmes étudiées dans un paysage multidimensionnel, ce qui permet non seulement à leurs managements respectifs de se situer les uns par rapport aux autres, mais aux différentes parties prenantes internes ou externes à ces entités – et au-delà aux opinions publiques – d'être informées de ces positionnements et d'adapter leurs comportements en conséquence.

Le débat se jouant beaucoup sur l'image de l'entreprise, via les indicateurs qui la concernent, le risque est de voir la communication remplacer l'action – comportement dit « *greenwashing* » – et les managers céder à la tentation d'instrumentaliser les indicateurs, voire de les falsifier, comme le « *diesel gate* » l'a récemment illustré.

3) L'actionnaire et l'investissement socialement responsable

Pour aller plus loin dans la prise en compte des attentes sociales/sociétales et écologiques par le management des entreprises, une idée lumineuse comme l'œuf de Colomb est apparue : celle de *faire remonter la prise en compte desdites exigences au niveau même de l'actionnaire*. En effet, un tel positionnement simplifie grandement la situation des managers qui peuvent ainsi répondre aux attentes de leurs actionnaires sans avoir à effectuer eux-mêmes les délicats arbitrages entre des attentes différentes, voire contradictoires.

On comprend qu'une telle situation, postulant un « actionnaire socialement responsable », ait été longtemps considérée comme peu crédible, à la limite de l'oxymore… Effectivement, les premières manifestations d'investissement socialement

responsable (ISR) ont été le fait de groupes sociaux très minoritaires, soucieux de sanctionner les entreprises s'adonnant à des activités qu'ils réprouvaient (ex : commerce avec l'Afrique du Sud au temps de l'apartheid, fabrication et commerce des armes, de l'alcool, du tabac…). À ces critères de sélection négative, visant à sanctionner les « mauvaises » sociétés, se sont ajoutés des critères de sélection positive visant, au contraire, à récompenser les « bonnes » sociétés, c'est-à-dire celles qui apportent une réponse positive aux attentes sociales/sociétales et écologiques. La base de l'actionnariat concerné est devenue par là même plus large, maints épargnants pouvant être sensibles aux efforts déployés par les entreprises pour développer leurs activités économiques, tout en répondant peu ou prou aux attentes sociales/sociétales et écologiques.

Ce sentiment de responsabilité pouvant différer d'un épargnant à un autre, l'industrie financière a bien compris l'intérêt que représente une différenciation de son offre de titres pour répondre le mieux possible à cette segmentation de la demande potentielle. Ainsi, progressivement, un dispositif de plus en plus élaboré s'est mis en place, tout d'abord aux USA, puis dans le reste du monde, pour offrir aux épargnants toute une gamme de placements possibles pouvant représenter un investissement socialement responsable. Des indicateurs étant nécessaires pour valider ce statut d'ISR, les opérateurs concernés en ont produit autant que de besoin, via l'analyse dite extra-financière, par exemple les critères ESG (écologique, social, gouvernance) ; un nouveau marché de services s'est ainsi créé, comme l'atteste l'apparition d'agences de notation spécialisées sur cette analyse extra-financière (ex : Vigeo-EIRIS en France).

À l'instar des normes internationales comme celles du GRI, l'analyse extra-financière nécessaire au déploiement de l'ISR, présente un risque permanent d'instrumentalisation, via les services de communication des entités concernées, lesquelles, selon l'expression anglo-saxonne, sont tentées de « *talking the talk rather than walking the walk* » (évidemment sur le chemin de la vertu…).

4) Le statut spécifique de l'entreprise

Cette approche est différente des précédentes : il s'agit d'inscrire les attentes sociétales dans la structure juridique de l'entreprise – c'est-à-dire sa définition et ses statuts.

Plusieurs possibilités sont offertes ou envisageables, certaines d'entre elles étant anciennes (ex : coopératives), d'autres faisant partie du débat actuel sur ces thèmes (ex : entreprises à raison d'être duale).

a) Les entreprises relevant de l'économie sociale et solidaire

Le secteur dit ESS a – comme on le sait – des racines multiples remontant aux premières expériences de coopératives ouvrières au milieu du XIXe siècle en Europe [5] et à des traditions parfois plus anciennes dans diverses autres aires politico-culturelles. De nos jours, cet intitulé ESS regroupe un grand nombre d'entreprises de statuts divers (coopératives, mutuelles, associations, fondations…), entités dont le poids économique est plus ou moins significatif selon les pays et les secteurs d'activité concernés. Ainsi en France, l'ESS représente à peu près 10 % du PIB et a une présence significative dans plusieurs secteurs : agriculture, banque et assurance, transports, santé…

Le secteur de l'ESS est le plus souvent réglementé, tout particulièrement en France : services ministériels dédiés, cadre législatif et réglementaire (notamment loi du 31 juillet 2014 ; procédure d'agrément pour le titre d'« entreprise solidaire d'utilité sociale » ESUS), instances de concertation (Conseil supérieur de l'économie sociale et solidaire – CSESS).

Cette présence impressionnante et son institutionnalisation bien établie peuvent laisser penser que les attentes exprimées par la société civile sont *ipso facto* prises en compte par les entreprises de l'ESS, du fait même de leur statut. Ce serait simpliste de l'énoncer ainsi et un peu naïf de le croire. Si la structure de ces entreprises et leur statut spécifique constituent indéniablement des atouts

pour une telle prise en compte, il convient de moduler largement cette orientation d'ensemble :

- D'une part, la multiplicité de ces attentes – plus sociales internes ici, plus sociétales externes là, plus écologiques ailleurs… – font qu'il serait illusoire de prétendre les prendre toutes en considération sur le même plan ; une entreprise de l'ESS, à l'instar de toute organisation humaine finalisée, doit faire des choix parmi les nombreux possibles. Ainsi, telle coopérative agricole sera sensible aux prix offerts aux producteurs-sociétaires et le sera moins sur l'utilisation d'un pesticide, à l'inverse d'une association de consommateurs…

- D'autre part, la diversité des entreprises relevant de l'ESS entraîne une hétérogénéité telle que certaines, notamment parmi les plus grandes, n'ont plus qu'un rapport lointain avec les valeurs fondatrices de ces entités. Souvent, cette référence au statut devient un simple élément de marketing pour se différencier de concurrents au statut standard (ex : « une banque qui appartient à ses clients… »). Parfois, le comportement des dirigeants de ces groupes de l'ESS va plus loin qu'une simple communication *corporate*, en utilisant leur statut comme une protection envers d'éventuels prédateurs, alors qu'eux-mêmes, directement ou via des filiales contrôlées, s'adonnent aux délices des fusions et acquisitions.

C'est dire que, tout en ayant un avis *a priori* positif sur la prise en compte par les entreprises de l'ESS des attentes sociales et écologiques, il parait nécessaire de replacer chaque situation dans son contexte en évitant de trop généraliser.

b) Les entreprises à raison d'être duale

Contrairement aux entités constituant le secteur ESS, lequel s'appuie sur des traditions enracinées et un dispositif institutionnel explicite – parfois trop – les situations auxquelles correspond cette dénomination d'« entreprise à raison d'être duale » sont plus récentes, ou, plus précisément sont apparues plus récemment dans le débat public.

Pour simplifier, on peut situer ce débat dans le contexte contemporain de la financiarisation des économies de marché, amenant le management des entreprises, notamment les plus grandes – lesquelles sont pour la plupart d'entre elles *Public Corporate* c'est-à-dire des sociétés cotées en Bourse – a être de plus en plus attentif aux seules attentes des actionnaires. Aux États-Unis notamment, cette *Shareholder oriented Corporate Governance* a été confortée par la jurisprudence des tribunaux [6]. Prendre en compte des attentes autres – sociales/sociétales et/ou écologiques/environnementales – revenait à prendre le risque de contentieux avec les actionnaires, notamment des fonds activistes. Pour échapper à de tels risques, il est apparu souhaitable/nécessaire de faire figurer expressément cette prise en compte de telle ou telle attente complémentaire dans les statuts de l'entreprise. Cette dernière continuant par ailleurs à être une entité du secteur marchand avec une vocation, comme les autres entités, à faire des bonnes affaires (*business and profits*), le concept de « mission duale » permet de souligner ce double objectif.

Ainsi, aux États-Unis, plusieurs types de ces entreprises à statut hybride sont apparus, ici ou là, c'est-à-dire dans tel ou tel État : *Flexible Purpose Corporation (FPC), Benefit Corporation (B-Corp).*

En France, l'expérience américaine a été étudiée par des cercles de chercheurs [7] et un concept proche a été proposé sous le nom de « *société à objet social étendu » (SOSE).*

Le rapport sur « *Entreprise et intérêt général* » confié par le gouvernement à deux personnalités [8] fait référence à cette proposition considérée comme une

possibilité offerte aux entreprises pour concilier leur mission économique traditionnelle et une mission complémentaire portant sur telle ou telle attente sociale/sociétale ou écologique ; dualité qui peut être intégrée au sein de ce que les auteurs appellent « la raison d'être » de l'entreprise. [9]

La loi PACTE (Plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises) en cours de finalisation [10]->https://www.economie.gouv.fr/plan-entreprises-pacte]https://www.economie.gouv.fr/plan-e...reprend à son tour cette proposition dans le chapitre « *Redéfinir la raison d'être des entreprises* », lequel prévoit que « *Le Code civil et le Code de commerce seront modifiés afin de renforcer la prise en considération des enjeux sociaux et environnementaux dans la stratégie et l'activité des entreprises* ». [11]

À ce jour, on ne peut préjuger, ni de la formulation finale de la loi qui sera votée à l'automne par le parlement, ni des différents textes d'application qui seront nécessaires pour la mettre en œuvre, ni *a fortiori* des comportements et actions des acteurs concernés au sein des entreprises et de leurs divers partenaires, notamment de l'évolution des jurisprudences à la suite d'inévitables recours contentieux prenant appui sur tel ou tel dispositif du projet.

On peut cependant émettre quelques commentaires d'étape :

- Le projet de loi actuel n'est pas très contraignant ; nombre de mesures – comme le nouveau statut d'entreprise à raison d'être duale – sont de simples options offertes aux entreprises qui le souhaiteraient. Il est peu probable que la version finale, après le débat parlementaire, soit plus novatrice que le projet actuel. La loi PACTE *in fine* reste marquée par les orientations très libérales du gouvernement actuel et notamment de son ministre de l'économie. On est loin du texte progressif que l'aile social-démocrate de la majorité actuelle espérait voir sortir, marquant ainsi la seconde année du quinquennat et rééquilibrant ainsi les mesures économiques prises durant la première année.
- La loi PACTE rassemble, sous le vocable « Plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises » un ensemble de mesures ou propositions dont la plupart ne concernent pas spécifiquement les questions sociétales et écologiques évoquées ici ; ces dernières ne constituent qu'une partie minoritaire du projet actuel (quelques articles sur 70).

Ce regroupement d'items distincts et parfois disparates a été volontaire de la part du gouvernement, à la fois pour induire un « effet choc » induit par la multiplicité des mesures proposées et pour donner l'apparence d'un équilibre : le dernier volet « entreprises plus justes » devant compléter les deux premiers volets : « entreprises libérées » et « entreprises mieux financées et plus innovantes ». Ce plan d'exposition traduit une hiérarchisation manifeste.

Le débat ouvert depuis quelques années sur les finalités de l'entreprise et la prise en compte des attentes sociétales et écologiques aurait mérité une traduction parlementaire explicitement centrée sur cette problématique. Le rapport Notat-Sénard, comme auparavant les rapports Bloch-Lainé (1963), Sudreau (1975), méritait mieux.

- Le projet de loi PACTE ne fait aucune référence à l'Europe [12]. Cela est surprenant à plusieurs titres. D'une part, il parait difficile, dans le contexte de plus en plus international qui est celui des entreprises françaises, d'envisager une réforme d'envergure limitée au seul plan national. Par ailleurs, une initiative française sur le thème de l'entreprise européenne aurait été bienvenue dans une période où les sujets de consensus se font

rares. Enfin, si cette initiative avait été basée sur un projet franco-allemand rapprochant les formes de gouvernance d'entreprises des deux pays, notamment celui de la *Mitbestimmung* (co-détermination) que l'Allemagne d'après-guerre a mis en place (cf. Gomez P-Y., Wirtz P., 2008), le projet aurait eu un double effet positif, sur la relation franco-allemande et sur l'aile social-démocrate de la majorité actuelle (cf. Walliser E., 2018)

Ces quelques réflexions laissent dubitatif sur la portée des réformes en cours. Certes, la situation peut évoluer dans les prochains mois, tant au plan national qu'européen. En toute hypothèse, il faut s'attendre à une campagne de communication présentant positivement la loi PACTE, justification qui apparaît déjà dans le projet déposé : « *Beaucoup d'investisseurs et d'entreprises sont convaincus que la conciliation est possible entre le profit et l'impact positif. De leur côté, les Français expriment une aspiration à placer la responsabilité sociale de l'entreprise (RSE) au cœur de la stratégie de l'entreprise, et au cœur du droit des sociétés ».* Il restera à élucider, via les faits qui suivront, si cette affirmation relève du « *walking the walk* » ou, une fois de plus, du « *talking the talk* ».

Références

Bloch-Lainé F. (1963), Pour une réforme de l'entreprise, Paris, Seuil.

Bloch-Lainé F., Perroux F. (Éd.) (1966), L'entreprise et l'économie du XXe siècle, Paris, PUF.

Capron M., Quairel-Lanoizelée F. (2015), L'entreprise dans la société, Paris, La Découverte.

Chanteau J-P., Martin-Chenut K., Capron M. (Éd.) (2017), *Entreprise et responsabilité sociale en questions – Savoirs et controverses*, Paris, Garnier.

Favereau O., Roger B. (2015), Penser l'entreprise – Nouvel horizon du politique, Paris, Parole et silence (Collège des Bernardins).

Freeman R.E. (1984), Stategic Manangement : a stakeholder approach, Marshall, Pitman.

Giraud G, Renouard C. (Eds) (2012), *20 Propositions pour réformer le capitalisme*, Paris, Flammarion.

Gomez P-Y, Wirtz P. (2008), « Institutionnalisation des régimes de gouvernance et rôle des institutions-socles : le cas de la cogestion allemande », *Économies et sociétés*, XLII, n° 10, p. 1869-1900.

Hurstel D. (2013), Homme, entreprises, sociétés – Restaurer la confiance, Paris, Eyrolles.

Jensen M.C. (2001), « Value maximizaton, stakeholder theory and the corporate objective function », Journal of Applied Corporate Finance, V 14, n° 3, p. 8-21.

Jensen M.C., Meckling W.H. (1976), « Theory of the firm : management behavior, agency costs and capital structure », J. of Financial Economics, v.3, oct., p. 5-50.

Lyon-Caen A., Urban Q. (Eds) (2012), *La crise de l'entreprise et de sa représentation*, Paris, Dalloz.

Pérez R. (2009), *La gouvernance des entreprises,* Paris, La Découvertes (Repères).

Pérez R. (2005), « Quelques réflexions sur le management responsable, le développement durable et la responsabilité sociale de l'entreprise », *La Revue des Sciences de Gestion*, n° 211, p. 29-46

Perroux F. (1960), *Économie et société – contrainte, échange, don,* Paris, PUF.

Pesqueux Y. (2007), *Gouvernance et privatisation*, Paris, PUF.

Robé J-Ph. (2015), *Le Temps du monde de l'entreprise : globalisation et mutation du système juridique*, Paris, Dalloz

Savall H. & alii (2015), *Le capitalisme socialement responsable existe,* Cormelles, Ed. EMS

Segrestin B., Hatchuel A. (2012), *Refonder l'entreprise*, Paris, Seuil ?

Segrestin B., Roger B., Vernac S. (Eds) (2014), *L'entreprise, point aveugle du savoir*, Auxerre, Sciences humaines Éditions.

Sudreau P. (Ed) (1975), *La réforme de l'entreprise*, Paris, La Documentation française & Éditions 10/18.

Walliser E. (2018), « Pour une initiative franco-allemande sur l'entreprise », *The Conversation France,* 21 janvier 2018.

Notes

[1] Comme on le sait, l'intitulé « social » a une acception plus large en langue anglaise qu'en langue française pour laquelle il est souvent réduit aux seules relations professionnelles (emploi, salaires, conditions de travail) concernant les acteurs internes à l'entreprise ; d'où l'expression « sociétal » souvent utilisée pour exprimer une approche *lato sensu* des relations sociales (questions liées au genre, aux groupes ethniques, aux droits de l'homme…), conception élargie pouvant aller jusqu'à inclure les attentes écologiques.

[2] La également, il convient d'expliciter les termes : « environnemental » est parfois utilisé au sens restreint de l'environnement naturel, parfois au sens large de tout ce qui « environne » l'entreprise (y compris les questions sociétales) ; l'expression « écologique » parait plus précise en faisant explicitement référence à l'écosytème qui concerne toute organisation vivante.

[3] *A contrario*, cette influence d'une décision d'un État en dehors de son espace national est une mesure de son degré de domination, comme l'illustrent de récentes décisions des USA dans diverses affaires (ex : amende de 9 milliards $ infligée à la BNP pour des opérations effectuées en Iran).

[4] Lancée en 1997, la GRI a produit des batteries d'indicateurs ; pour la version G3 : 49 indicateurs de base + 30 dits supplémentaires couvrant divers domaines : économie : 9 + 2, environnement : 30 + 13, droits de l'Homme : 9 + 3, relations sociales et de travail : 14 + 5, responsabilité vis-à-vis des produits : 9 + 5, société : 8 + 2. Une nouvelle version (G4) est en cours d'expérimentation.

[5] Ainsi, une épicerie (initiative M-M. Derrion) à Lyon en 1835, un atelier de tissage (les Équitables Pionniers) à Rochdale -UK en 1844, et l'initiative F. W. Raiffeisen (première caisse d'épargne) en 1847 en Allemagne

[6] Cf. arrêt condamnant les dirigeants de Ford pour avoir utilisé une partie des ressources de l'entreprise pour des actions sociales au lieu de les verser aux actionnaires.

[7] Notamment au centre des Bernardins (O. Favereau, B. Roger) en relation avec le CRS Mines ParisTech (A. Hatchuel, B. Segrestin).

[8] Jean-Dominique Senard, président du groupe Michelin, et Nicole Notat, ancienne secrétaire générale de la CFDT et présidente de Vigeo-Eiris ; mission lancée le 5janvier 2018 ; rapport remis le 9 mars à quatre ministres : Bruno Le Maire (Économie et Finances), Nicolas Hulot (Transition écologique et solidaire), Muriel Pénicaud (Travai)l et Nicole Belloubet (Justice).

[9] Nous pensons souhaitable d'utiliser l'expression « raison d'être duale » pour justement montrer cette « dualité » des finalités de cette catégorie d'entreprise par rapport au modèle standard et intégrer cette dualité dans cette « raison d'être » définie par le rapport Notat-Senard.

[10] [Projet de loi présenté au Conseil des Ministres le 18 juin 2018 ; débat prévu au Parlement à partir de septembre 2018.

[11] Le projet de loi précise « *L'entreprise peut poursuivre, dans le respect de son objet social, un projet entrepreneurial répondant à un intérêt collectif et qui donne sens à l'action de l'ensemble des collaborateurs. L'article 1835 du Code civil sera modifié pour reconnaître la possibilité aux sociétés qui le souhaitent de se doter d'une raison d'être dans leurs statuts. Cette modification consacrera les engagements pris par nombre d'entreprises au titre de la responsabilité sociale et environnementale* ».

[12] Il indique seulement : *« le projet de loi comporte d'autres dispositifs, notamment pour mettre en conformité le droit français avec le droit de l'Union européenne ».*

Le management à distance dans les grandes organisations :

lundi 9 juillet 2018, par Marie-Anne Dujarier

De manière massive, le travail contemporain est encadré par des dispositifs types, qui imposent des finalités, des procédés et des raisons d'agir : méthodes (industrielles, informatiques, commerciales…), démarches qualité, modèles d'affaires financiers, systèmes de contrôle de gestion, méthodes marketing, procédures de « ressources humaines », démarches de « conduite du changement », etc. Ils sont fabriqués par des travailleurs, des cadres qui ont pour mission de penser « en plan », à distance de ce et de ceux qu'ils encadrent ainsi. Cet article s'intéresse au travail de ces « planneurs ». Leur tâche semble impossible et indésirable, et pourtant, ils la réalisent avec zèle. Une enquête sociologique montre que la standardisation marchande des dispositifs, la taylorisation de leur propre tâche et le recours à l'abstraction rendent leur travail réalisable. Enfin, ils construisent un rapport ludique à leur tâche. Cette sociologie du travail des cadres contribue à expliquer la prolifération des dispositifs managériaux dans les entreprises et administrations contemporaines, et ce en dépit de la critique sociale, à la fois fonctionnelle et morale, qui lui est régulièrement adressée.

Le management à distance dans les organisations néolibérales

Management par objectifs, TQM, Total Quality management, ISO, Knowledge Management, *Benchmarking*, SIRH, ERP, systèmes d'évaluation, GPEC, *lean management*, méthode Agile… Derrière l'accumulation et les changements rapides des modes managériales, nous observons une constante depuis un siècle : le travail, dans les grandes organisations publiques et privées, est de plus en plus encadré par des « dispositifs » (Foucault, 2010). En effet, avec une régularité frappante dans toutes les grandes organisations, nous observons les mêmes dispositifs de finalité, de procédé et d'enrôlement, qui disent quoi faire (objectifs quantifiés le plus souvent), comment et pourquoi. S'ils ne suppriment pas totalement l'encadrement de proximité, ils s'imposent à lui.

Ces dispositifs sont des choses, des artefacts, qui prescrivent, outillent et contrôlent le travail productif. Ce mode d'encadrement supprime les interactions entre prescripteurs et opérationnels : il instaure donc un rapport social sans relation. Nous pourrions situer ses premiers pas avec le taylorisme : les bureaux d'études tayloriens étaient composés d'ingénieurs chargés de penser le travail sans le faire, à l'intention de ceux qui étaient supposés le faire sans le penser. Ils sont « séparés de la production, souvent géographiquement lointains, ils n'ont plus guère de contact avec les ouvriers » (Mallet, 1963). Cette organisation « dichotomique » du travail qui tente de séparer rigoureusement la pensée de « l'exécution du travail proprement dit » (Friedmann, 1977, p. 164) est une véritable « mutation anthropologique » (Castel, 1995). L'automation progressive de la production renforce le travail humain en aval de celle-ci. S'ouvre alors l'ère du « gouvernement à distance des très grandes entreprises » (Cohen, 2001). Cette distance a crû dans la période néolibérale, avec la financiarisation, la globalisation, la délocalisation de la production, l'accroissement de la taille des organisations et l'extension de la sous-traitance.

Les concepteurs et diffuseurs de ces dispositifs se sont progressivement spécialisés tout au long du XXe siècle : outre les ingénieurs de méthodes (production, maintenance, logistique, commercialisation…), on trouve maintenant des qualiticiens, chargés de projets informatiques, chargés de la « conduite du changement », responsables des « ressources humaines » et de la communication interne, des contrôleurs de gestion, des financiers, mais aussi des

spécialistes du marketing, de la publicité, des relations publiques, de la RSE (responsabilité sociale d'entreprise). Ces « fonctionnels » (Mintzberg, 1979) sont salariés des grandes organisations, rattachés à la direction générale. Ils peuvent aussi être consultants c'est-à-dire fournisseurs de méthodes managériales pareillement spécialisées sur une dimension gestionnaire ou technique. Membres de la technostructure (Stinchcombe, 1965 ; Galbraith, 2010), ils ne sont ni élus, ni entrepreneurs, ni propriétaires, ni experts d'un métier ou d'un secteur productif. Ingénieurs ou non, ils ont pris une place sociale et démographique croissante. Ils représentent 40 % de cadres français d'après notre enquête.

Derrière la variété de leurs spécialités, ils reçoivent de leur employeur une même mission et ont la même place socio-organisationnelle dans les rapports de production : ils doivent agir sur le travail et les travailleurs en vue d'accroître indéfiniment la productivité telle qu'elle est mesurée par les dirigeants (taux de retour sur investissement mais aussi, dans le privé et le public, réduction de coûts par la rationalisation, l'automatisation, l'informatisation, la délocalisation, la défiscalisation, l'intensification…), tout en étendant la marchandisation en volume et en valeur (par la privatisation, le marketing et les méthodes commerciales de plus en plus sophistiquées). Contrairement aux autres cadres, ils doivent le faire en implémentant des dispositifs, et en étant à distance du travail et des travailleurs opérationnels.

Ils sont donc mandatés pour penser l'organisation du travail « en plan », « vu d'avion ». Par ailleurs, ils sont régulièrement accusés par les travailleurs qui doivent agir avec ou contre les dispositifs de « planer », c'est-à-dire de méconnaître la réalité du « terrain ». « Comment peut-on imaginer des objectifs aussi inatteignables » ? « Qui a pondu cette procédure inapplicable ? », « Ils planent complètement là-haut ! », entend-on avec régularité. Aussi, nous proposons de dénommer ces travailleurs du management par le néologisme de « planneurs », afin de les distinguer des autres cadres de proximité ou de la Recherche et développement.

La majorité d'entre eux (55,9 %) déclare avoir pour mission de « fournir des outils et/ou méthodes de travail pour les autres salariés » [1] et 43,4 % de « mettre en place des méthodes de contrôle, d'évaluation, de *reporting* et de mesure de performance dans les entreprises ». Les méthodes qu'ils déclarent mettre en œuvre s'intitulent « conduite du changement », « optimisation des flux, de la qualité et de la sécurité », « réduction des coûts », « informatisation », « développement, innovation », « fiabilité financière et comptable et de contrôle de gestion », « optimisation de la fonction RH », etc. Les dispositifs qu'ils promeuvent et demandent aux cadres de proximité de mettre en œuvre, portent des noms spécialisés, généralement des acronymes d'anglicismes [2].

Si l'on se penche sur leur propre travail, apparaît une contradiction : ils travaillent avec enthousiasme et zèle alors que leur tâche semble impossible à réaliser et qu'ils la jugent problématique moralement (I). L'enquête [3] montre comment ils se sortent de cette apparente contradiction : comment leur tâche est faisable (II) mais aussi la manière dont elle est socialement construite comme « prenante », voire amusante (III).

I - Comment peut-on faire un travail de « planneur » ?

À distance de ce et de ceux qu'ils encadrent : un travail impossible ?

Contrairement aux managers de proximité, également chargés d'améliorer la performance organisationnelle, les planneurs se trouvent *à distance* de ce et de ceux qu'ils encadrent, à quatre titres.

Un chef de projet informatique chargé d'implanter un système informatique nous explique : « Je travaillais sur un logiciel de production, pour le jambon de la marque X. Mais moi, je n'y connais rien au jambon ! Il fallait que je travaille sur le logiciel qui permet aux mecs de suivre la ligne de production, la gestion des stocks, etc. Mais moi je n'ai jamais vu une ligne de

production de jambon de ma vie ». Comme lui, les planneurs sont en effet à distance *topographique* de ce et de ceux qu'ils encadrent. Ils sont dans des bureaux, sièges sociaux et autres officines de centre-ville ou quartiers d'affaires, fréquentés essentiellement par d'autres planneurs. Ils déclarent passer l'essentiel de leur temps au siège (65 %) et à l'extérieur de l'entreprise (15,7 %). Seuls 12,2 % déclarent travailler surtout « sur le terrain ». Dans nos échanges, ils expliquent qu'ils ne peuvent qu'y « passer » de temps à autre. Lorsque nous regardons leurs agendas ensemble, c'est pour constater que ce temps-là se réduit à quelques heures par mois. De ce fait, bien que leur mandat soit d'agir sur le travail des autres salariés, il leur est impossible de le connaître par la proximité et l'expérience.

Outre la distance physique, ces managers doivent travailler à distance *temporelle* : ils doivent prévoir, sous forme de plans, la manière dont les tâches devront être réalisées avant que la situation concrète ne se présente, c'est-à-dire en dehors d'elle. Contrairement au management de proximité, ils ne peuvent agir dans le cours même de l'action, pour assouplir, modifier, nuancer et négocier la prescription en fonction de la situation réelle et actuelle, dans une interaction régulatrice.

Ensuite, les planneurs, comme l'explicitent les organigrammes, s'ils sont proches de la direction générale, ne sont cependant pas les supérieurs hiérarchiques des travailleurs que leurs dispositifs encadrent. Cela rend leur tâche difficile et parfois anxiogène : « J'ai l'impression de diriger un troupeau de chats », résume bien une femme, responsable de la mise en place d'un système de normes, dans l'assurance. En outre, de nombreux intermédiaires, planneurs ou hiérarchiques, s'interposent : au moment « d'implanter » un dispositif d'évaluation par exemple, le DRH devra compter avec l'intervention des autres directions fonctionnelles (contrôle de gestion, stratégie…) et les directions opérationnelles : le dispositif initial en ressort modifié.

Aux distances topographiques, temporelles et organisationnelles s'ajoute la distance sociale : les planneurs sont presque tous diplômés au niveau Bac +5, les distinguant ainsi des travailleurs que leurs dispositifs encadrent. Leur monde social, culturel et matériel est différent.

Les planneurs font de la distance, sous ces quatre formes, une justification de leur fonction : d'après eux, elle leur permet de voir les choses de manière globale, rationnelle, logique, « optimale ». Elle permettrait de repenser les « routines des opérationnels » et d'« innover ». Cette posture a beau être revendiquée comme un atout, elle pose néanmoins une difficulté de fond, si l'on prend le point de vue du travail. La distance, comme ils l'éprouvent et l'analysent eux-mêmes, rend leur tâche impossible : « Connaître l'activité de ceux qu'on organise, c'est important : ça légitime notre intervention et ça permet l'échange, la confiance, la compréhension (…). Mais en fait, je ne sais pas ce qu'ils font. Ils nous enfument facilement ! », analyse ainsi un chargé d'organisation, responsable de la mise en place de dispositifs, dans une banque de *trading*. Il précise : « Je stresse car, en fait, je ne connais pas leur métier et je ne maîtrise rien. Je connais la machinerie, mais pas le métier. Je n'ai pas accès à ce qu'ils font. Je ne le sens pas. ».

Comment peuvent-ils concevoir des dispositifs qui encadrent des activités concrètes et des hommes qu'ils ne connaissent pas, dans des lieux et des situations dans lesquels ils ne sont pas impliqués, qu'ils ne « sentent pas » ? Du fait des distances, leur tâche semble en réalité impossible. Simultanément, elle est vécue comme ingrate.

Faire le « sale boulot » managérial ? Un travail indésirable

« Il faut réduire les coûts du service public. C'est l'Europe qui l'exige. Alors nous on serre les boulons, on met en place des objectifs de productivité. On leur demande de faire plus avec moins. C'est pas facile pour eux mais on n'a pas le choix », explique une secrétaire générale d'un conseil départemental. Les planneurs sont chargés d'« optimiser » des résultats quantitatifs mesurés en agissant sur l'activité concrète des salariés et consommateurs, dans le sens d'une productivité toujours plus grande et d'une extension du marché. Ils sont donc mandatés pour faire, comme le dit Richard Sennett à propos des

consultants en particulier, le sale boulot (*dirty work*) managérial (2007) : celui qui transforme le travail concret dans un sens qui satisfait les critères du travail abstrait. Il leur arrive même de travailler à mettre en place des dispositifs qui s'avèrent défavorables à la qualité et au sens de leur activité comme à leur propre emploi et conditions de travail. Cette place dans les rapports sociaux n'est donc pas confortable. De leur propre analyse, elle est même régulièrement indésirable. Un responsable de la mise en place de nouvelles méthodes de production nous l'explique ainsi : « On contraint les opérationnels d'aller vite avec moins de moyens. On structure de plus en plus, on verrouille de plus en plus, on norme de plus en plus. On entend souvent dire "On ne respire plus" ! En résumé, c'est la qualité de leur travail qui en pâtit. ». Un directeur informatique d'une grande organisation analyse, pareillement sa place dans les rapports sociaux : « Nous n'allons pas vers un allégement de la complexité du travail. Et celui qui traite ça, c'est le guignol derrière son guichet ! Le volume de tâches augmente, qui n'est pas totalement gommé par les nouvelles technologies, contrairement à ce que l'on tente de faire croire. »

Les planneurs se déclarent plus à gauche que les autres cadres, et se révèlent assez critiques à l'égard du capitalisme néolibéral et de ses effets sociaux, écologiques et systémiques. S'ils contribuent à le construire quotidiennement, ce n'est pas par conviction idéologique. Les planneurs sont des pratiquants non croyants, en quelque sorte.

En somme, la tâche de ces planneurs semble impossible techniquement en même temps qu'elle est vécue comme socialement ingrate. Pourtant, ils travaillent avec ardeur : non seulement ils déploient effectivement des dispositifs managériaux de plus en plus nombreux, mais en plus, ils le font avec entrain, engagement et implication. Comment comprendre cette contradiction apparente ?

II - Un travail possible car standardisé, taylorisé et abstrait

Standardisation et innovation : les marchés du management

Les systèmes que les planneurs conçoivent et diffusent se retrouvent d'un secteur à un autre et d'une organisation à une autre, avec une régularité frappante. Dans l'industrie automobile et dans la magistrature française, le *lean management* est pareillement « appliqué ». Nous retrouvons des dispositifs de « change management » dans un conseil général, une chaîne de distribution et une banque. Les ERP sont présents dans toutes les grandes organisations, sans distinction, d'une entreprise de transport à un hôpital ou les prisons. Ainsi, les dispositifs ne sont-ils pas inventés et conçus par les planneurs. Ils sont, disent-ils, « appliqués », « implémentés » par eux.

Les dispositifs peuvent en effet être achetés sur le marché du management, à des consultants essentiellement. Ils sont standardisés, c'est-à-dire atopiques et achroniques,

La sociologie économique permet de comprendre la formation et le développement de ce marché standardisé des dispositifs. Du côté de l'offre, les consultants se doivent d'accroître la profitabilité de leurs propres actionnaires avant tout. Ils cherchent donc à augmenter indéfiniment leur chiffre d'affaires par un renouvellement constant des dispositifs qu'ils vendent, d'une part ; et, d'autre part, à « optimiser » leur productivité en standardisant ces « produits », afin de n'avoir pas à dépenser un temps d'élaboration pour chaque client. En conséquence, nous assistons à une « industrialisation du conseil » (Villette, 2003, p. 49).

Les acheteurs de dispositifs, eux, sont les directions des grandes entreprises. Elles préfèrent acheter les dispositifs déjà éprouvés ailleurs. Ce conformisme s'explique aisément d'un point de vue sociologique. Tout d'abord, la référence à des modèles et à des normes dominantes permet, mieux que la seule autorité personnelle, de se faire obéir. En outre, comme l'ont montré les néo-institutionnalistes, la conformité protège, « dispense de responsabilité et

évite les accusations de négligence » (Meyer et Rowan, 1977). Elle permet de se justifier auprès des actionnaires, de la hiérarchie et parfois des syndicats. Les dirigeants préfèrent alors copier les autres plutôt que de prendre des décisions originales (Di Maggio et Powell, 1983). Puisqu'il est difficile d'évaluer les décisions des dirigeants, en situation d'incertitude, une conduite rationnelle consiste à imiter les autres, puisque « la sagesse universelle enseigne qu'il vaut mieux pour sa réputation échouer avec les conventions que réussir contre elles » (Keynes, 2016). L'achat d'un système tient donc moins à sa capacité démontrée à améliorer la performance de l'organisation qu'à un phénomène de mode et d'imitation des acteurs prestigieux (Abrahamson, 1996 ; Brunsson and Jacobsson, 2000, Meyer et Rowan, 1977), menant à une forte standardisation des dispositifs vendus et achetés.

Bien que standardisés, ces systèmes se présentent comme perpétuellement « nouveaux », et « innovants ». La rhétorique de l'innovation (et maintenant de la « disruption ») est centrale dans le discours des planneurs et des consultants en particulier, en ce qu'elle permet d'opérer un renouvellement constant des dispositifs vendus et donc de soutenir le développement de leur marché des biens et services mais aussi de leur propre marché du travail dans cet espace professionnel.

L'activité principale des planneurs n'est donc pas de concevoir des dispositifs, mais plutôt d'implémenter des standards achetés sur un marché, et de les adapter à leur organisation en favorisant la « participation » et « l'adhésion » des travailleurs.

Taylorisation : une tâche simplifiée et abstraite

Pour diffuser ces dispositifs, leur propre travail est divisé en trois grands niveaux. Chacun a une tâche précise à faire, qui ne requière pas de compétence sur le contenu.

« Nous, on porte la bonne parole. On explique les raisons pour lesquelles on fait tous ces changements. Pourquoi on fusionne des structures, pourquoi il faut licencier, pourquoi c'est mieux pour le client et pour ceux qui restent. Pour ça, on utilise un super *framework* de *change management* pour que les gens soient à fond dans la transformation », explique un consultant spécialisé en *change management* dans la fonction publique. Ce *framework* est une procédure-type que les consultants, même débutants, peuvent « dérouler » dans des contextes incomparables. Ce fait est observable dans les autres spécialités également. Par exemple, un financier de banque d'affaires, à propos du travail qu'il faisait lorsqu'il était junior dans un cabinet de conseil, analyse sa tâche ainsi : « Il faut être positif, souriant et humble. Ça rejoint la notion d'obéissance. Il faut accepter les tâches hyperchiantes sans négocier ». Les jeunes planneurs, quelle que soit leur spécialité, ont en effet presque tous pour tâche de produire des analyses ponctuelles avec des méthodes prescrites, dans un processus taylorisé. La division du travail en de multiples tâches simples permet de les confier à de jeunes diplômés sans expérience : rechercher des chiffres à partir d'une liste préétablie, remplir des tableaux ou des présentations Power Point types, faire des calculs et des modélisations quantitatives répétitives, réaliser des entretiens d'analyse fonctionnelle à la chaîne avec des questions préétablies, « dérouler » des formations standardisées… Affectés à des tâches simples, répétitives, qu'ils réalisent sous contrainte de temps, les jeunes planneurs travaillent régulièrement plus de soixante heures par semaine, parfois jusqu'à l'épuisement. Ils partagent, du point de vue de leur activité, une sorte de « prolétarisation », comme le disait déjà Mallet à propos des ingénieurs des bureaux des méthodes, dès 1963.

L'encadrement intermédiaire est composé de chefs de projets, responsables de mission, chefs de produit, responsables d'un *deal*… Il est mandaté pour réussir la mise en place d'un dispositif, dans les délais et avec le budget prévus. Il organise, planifie et prescrit les tâches des plus jeunes selon des scripts standardisés, comme l'explique cette consultante ERP dans une multinationale du conseil : « On décline un mode opératoire dans différentes entreprises. Ce sont toujours les mêmes ressorts, les mêmes outils. Les phases d'implantation sont totalement standardisées. Il faut les appliquer sans réfléchir ». Ces maîtres d'œuvre du dispositif sont tout entiers

concentrés sur le processus de mise en œuvre (qualité, coûts, délais), afin de satisfaire aux attentes de leur commanditaire.

Ces maîtres d'œuvre sont leur employeur. Il s'agit des directions fonctionnelles ou générales des grandes entreprises ainsi que es actionnaires de cabinets de conseil. Leur tâche est essentiellement stratégique (rendre compte à la direction générale ou au conseil d'administration) et commerciaux (vente de prestation de conseil). Leur compétence et leur activité sont centrées sur le marché des dispositifs, avec une forte dimension relationnelle et politique, dans un réseau socialement sélectif.

Les planneurs appliquent donc à leur propre travail ce qu'ils préconisent pour autrui : une rationalisation et une taylorisation de leur activité, qui passent par une division du travail en tâches simples qu'il est possible de faire réaliser par des exécutants agiles, qualifiés, mais sans expertise sur le fond.

L'analyse systématique des offres d'emploi pour planneurs signale en effet que les compétences explicitement recherchées, pour être responsable de la mise en œuvre de dispositifs, comme consultant ou manager de grandes organisations, concernent la méthode avant tout. Cette compétence doit être complétée par une attitude positive (souvent exprimée sur le mode vocationnel ou du talent naturel : « aptitude au changement », « goût pour la rigueur », « sens de la performance »...) à l'égard de cette tâche. Avec cette organisation du travail, les concepteurs et diffuseurs de dispositifs d'encadrement n'ont pas besoin de connaître le travail, les métiers, les organisations et les travailleurs que leurs dispositifs encadrent. La distance à ceux-ci n'est alors pas un problème pour effectuer leur tâche, au contraire.

Rester dans l'abstraction facilite leur tâche…

Les planneurs disent que leur compétence principale et distinctive est de savoir manier des concepts et des processus, d'être habiles dans l'agencement logique, et même esthétique, d'abstractions. Leur travail quotidien consiste à chercher et traiter de nombreuses informations et à les agencer de manière crédible et si possible élégante. Ils travaillent toute la journée à la manipulation de chiffres, de ratios et de concepts standards (« excellence », « rentabilité », « compétence », « qualité », « évaluation », « performance », « innovation »...). Ils manient des mesures, des calculs, des discours, des schémas, et des modélisations. Ils mettent en forme des notes, courriels, diapositives de présentation, rapports ou tableaux de bord. L'essentiel de leur activité consiste finalement à agencer rationnellement des chiffres et des lettres. Elle est donc fondamentalement abstraite.

Dans l'analyse qu'ils font de leur travail, ils signalent que l'irruption des dimensions concrètes, sociales et matérielles correspondant à ces abstractions complique singulièrement leur tâche. Penser à l'impact de la mise en place d'un dispositif sur le monde, les individus et la vie sociale est complexe. Évoquer, par exemple, les conséquences d'un licenciement sur la vie d'un homme et de sa famille suite à une « rationalisation » ou se montrer sensible à la santé des travailleurs dont l'activité est soudain encadrée par un ERP, par exemple... viennent compliquer et ralentir leur propre activité. « C'est vrai que dans le conseil, on est bien plus rapides quand on ne va pas trop chez le client voir les gens et les détails. C'est plus simple quand on reste au bureau », résume parfaitement bien un jeune stratège. Autrement dit, que l'on soit informaticien, spécialiste de « ressources humaines », contrôleur de gestion ou financier, il est fonctionnel d'être indifférent et même insensible à la matérialité engagée par les abstractions manipulées. Rester fermement du côté du côté des chiffres et des lettres, des tableaux Excel et des présentations Power Point, déleste le monde de sa matérielle gravité, de sa complexité et de ses ambivalences. Tenir fermement le point de vue abstrait peut être alors être compris comme une réponse pratique pour réaliser avec efficacité et légèreté la tâche de planneur.

… et est un critère pour faire carrière

Cette posture s'avère d'ailleurs indispensable pour faire une carrière de planneur. Les méthodes de recrutement comme les critères d'évaluation le confirment : la dextérité dans le maniement

d'abstractions et la capacité à maintenir éloignées leurs dimensions concrètes, est une norme professionnelle. L'analyse de leurs trajectoires confirme cette caractéristique. Leur vraie spécialité, affirment-ils, c'est la « méthode ». Celle-ci s'apprend rapidement, en milieu professionnel, après avoir fait des études spécialisées sur le maniement d'abstractions au premier rang desquelles les mathématiques. Issus pour moitié de grandes écoles françaises, d'ingénieurs ou de gestion (précédées d'années intensives de préparation aux concours), et de masters spécialisés d'universités, ils commencent régulièrement leur vie professionnelle dans des cabinets d'audit ou de conseil. Cela leur permet, disent-ils, de faire une « seconde grande école », qui leur donne la « chance » d'être formés aux derniers dispositifs à la mode. Cette compétence généraliste dans le maniement virtuose d'abstractions « leur ouvre toutes les portes », d'après eux.

Les déviants par rapport à cette norme, « ceux qui la ramènent » (qui parlent des dimensions concrètes et humaines des abstractions) ont la réputation de compliquer et de ralentir le travail, d'être politisés et moralistes. Ils sont accusés de ne pas être assez « neutres », c'est-à-dire strictement rationnels du point de vue de l'agencement abstrait des chiffres et les mots. Ils ne restent pas longtemps planneurs. Inversement, ceux qui manient avec le plus de dextérité et de plaisir des abstractions, tout en maintenant éloigné ce qu'ils représentent, se retrouvent dans le haut de la pyramide professionnelle des planneurs (associés de cabinets de conseil en stratégie ou de finance, notamment).

En somme, la standardisation des dispositifs, la taylorisation du travail des planneurs et leur confinement dans l'abstraction rendent l'activité possible. Reste à expliquer de quelle manière elle peut devenir attrayante.

III - Être « pris au jeu »

La construction sociale d'un cadrage ludique sur leur tâche

Une explication utilitariste classique voudrait que les planneurs s'engagent dans leur travail uniquement par intérêt extrinsèque. En fait, l'enquête montre qu'ils portent un jugement ambivalent sur leurs conditions de travail : ils sont bien payés [4], mais ils ont des horaires extensifs qui réduisent la rémunération horaire à peu de chose, jugent-ils ; ils sont installés dans des environnements de travail confortables et parfois luxueux, mais ils se disent néanmoins « très stressés » et régulièrement souffrants ; ils sont faiblement soumis au risque de chômage, mais expriment un sentiment de vivre une forte précarité subjective, liée aux changements intempestifs d'actionnaires, de direction et de stratégies… Aussi, l'intérêt extrinsèque des planneurs ne permet pas, seul, de comprendre leur engagement au travail. Il faut aussi saisir l'intérêt qu'ils ont *pour* leur activité.

Lors de mon enquête, les planneurs ont en effet exprimé régulièrement et spontanément, au point où ce rapport subjectif à l'activité semble être une norme de métier, que leur travail est « amusant », « ludique », « rigolo », « excitant » ou « marrant ». Lorsque je leur demande quel sens ils donnent au fait qu'ils travaillent plus de dix heures par jour et régulièrement bien au-delà, week-end et vacances inclus, leur réponse est presque invariablement qu'ils « sont pris au jeu » : ils expliquent donc leur propre engagement au travail non par des arguments de contraintes ou d'incitation (qu'ils minorent sans doute), mais par le rapport ludique qu'ils entretiennent avec leur activité même.

Cette référence au jeu, lorsqu'on l'examine de près, comporte deux facettes : la première se réfère au « *game* », c'est-à-dire à une compétition : « faire des coups », « remporter la partie », « pulvériser les concurrents », « se surpasser ». Qu'il s'agisse de battre les concurrents, les collègues, ses propres scores, ou de relever des « défis » d'un calendrier serré, la dimension agonistique est systématiquement évoquée et vivement éprouvée. C'est « *challenging* », disent-ils en soulignant le caractère positif de cette situation, qui met à l'épreuve leur habileté et leur intelligence de manière

excitante. Ce processus qui consiste à construire un cadrage ludique compétitif sur un travail est bien connu des sociologues et psycho-dynamiciens du travail (Dujarier et Le Lay, 2018) : Donald Roy (1959) et Mickael Burawoy (1982) l'ont démontré à propos du travail répétitif sous contrainte de quotas, dans l'industrie américaine. L'organisation d'une compétition, dans des parties successives, oriente l'attention sur les performances reconnues au sein du groupe de pairs (et dans celui-ci uniquement). Dans le cas des planneurs, il s'agit de la vitesse d'élaboration intellectuelle, de l'innovation formelle et notamment sémantique et de l'agilité en négociation. Ces prouesses deviennent le but du jeu, c'est-à-dire le but du travail.

La seconde référence au jeu est davantage du côté du *play*, c'est-à-dire du plaisir intrinsèque de penser, d'élaborer, de sentir et de signifier. D'avoir une activité dans l'action, en somme (Dujarier, 2016). En effet, quelle que soit leur spécialité, les planneurs disent éprouver un sentiment ludique dans le maniement d'abstractions, surtout s'il est ardu et sous contrainte de temps. Il permet de mettre à l'épreuve son intelligence, son ingéniosité, son habilité et son endurance, y compris physique, pour résoudre une énigme, monter des stratégies, construire un exposé ou réussir une négociation. « Moi, ce qui me motive, c'est d'avoir à retourner une problématique. C'est quand c'est coincé, je décoince. C'est très satisfaisant ! (...) Ça m'amuse, quoi », explique ainsi une directrice des ressources humaines à propos d'un plan de mobilité forcé suite à une délocalisation. Pour faire comprendre cette idée de plaisir ludique dans l'activité, les planneurs mobilisent régulièrement la comparaison avec des jeux, précisément : c'est comme un « immense puzzle », « une partie d'échecs », « un Rubik's cube à six faces », « c'est un gigantesque poker menteur », « on fait des coups à trois bandes, comme au billard », « c'est comme une enquête policière » ... À la question « si votre travail était un jeu, quel serait-il ? », outre que plus de 99 % acceptent de répondre, ils citent prioritairement des jeux faisant appel à la logique et à la compétition (échecs, jeu de Go...), et ce bien devant les jeux de hasard ou sportifs, très peu cités. Néanmoins, certains soulignent que cette activité est soumise à des incertitudes, des événements et autres « coups de théâtre » qui lui donnent un piment supplémentaire.

L'hypothèse d'un rapport ludique à leur activité est également confortée par sa structuration temporelle. Les planneurs sont majoritairement mandatés sur des opérations limitées dans le temps : ils agissent dans une succession de « prestations », « missions », « *deals* » et « projets ». Ce rapport objectif et subjectif au temps caractérise bien le jeu (Garfinkel, 1984) : « Jouer une partie dans un jeu représente un épisode bien délimité (...) et on peut savoir facilement s'il y a échec ou réussite » (Id.). Le sentiment de jouer des parties successives est renforcé par la croyance, chez les moins de trente ans, qu'ils peuvent changer de poste, de mission, d'employeur et de pays à tout moment. Le marché du travail leur permet effectivement d'entretenir une mobilité choisie. Pouvoir arrêter une activité à tout moment est justement une caractéristique du jeu : « Quand on s'engage dans un jeu, c'est parce qu'on a l'impression, le sentiment profond, qu'on est libre de s'y engager, c'est-à-dire qu'on pourrait tout aussi bien s'en dégager. » (Silva, 1999, p. 710). Nous retrouvons ce « sentiment » chez ces travailleurs. En outre, dans cette succession de projets, il est possible de perdre, et pourtant de continuer à « jouer ». La succession de parties dessine la réputation du travailleur/joueur dans son milieu. Ainsi, leur engagement presque illimité dans l'activité peut se conjuguer avec un détachement tout aussi grand à l'égard de leur poste et de leur employeur. L'engagement sans attachement signale là encore une caractéristique centrale de l'attitude ludique. Le succès d'une partie est d'abord jugé par les pairs, sur des critères internes au groupe professionnel. Ce sont donc les habiletés propres à leur métier, à court terme, qui sont reconnues : avoir réalisé un « beau » modèle, avoir « innové », avoir « fait le deal », voire tenus le délai et le budget dans la mise en place d'un progiciel... Notons qu'un critère majeur de la reconnaissance par les pairs est « l'innovation » : il faut « lancer » des projets, avec des noms nouveaux, comme le confirment l'analyse des CV de planneurs et les critères d'évaluation mobilisés dans leur espace professionnel pour la carrière.

« L'idée de jeu est avant tout affaire de point de vue. Elle suppose un survol, un détachement, une sorte de légèreté mentale, au moins provisoire – qui n'a rien d'un retour à l'esprit d'enfance, mais qui amène à voir les choses d'une manière plus abstraite, moins immédiatement engagée (Henriot, 1989, p. 53). Nous l'avons montré précédemment : c'est précisément une caractéristique saillante des planneurs que d'adopter cette « légèreté », propice au rapport ludique dans le travail.

L'indifférence au « hors-jeu »

Ce qui définit le jeu, c'est la règle du jeu qui dessine donc aussi un « hors-jeu », à l'égard duquel il convient d'être indifférent pour pouvoir continuer à jouer. Dans le cas des planneurs, le « hors-jeu » est ce qui se passe hors de l'espace social, spatial et temporel de leur « jeu ». Alors, la face concrète des symboles qu'ils manipulent (mouvements de capitaux, flux financiers, produits, services, emplois, santé et conditions de vie des autres travailleurs, qualité de service, pollution…) ne « compte pas » dans le jeu, et doit même être maintenue fermement hors du jeu pour ne pas le dégrader. On observe en effet une méconnaissance et indifférence aux conséquences de leur activité « hors cadre » alors qu'ils sont très sensibles aux événements, péripéties et aux personnes qui sont *dans* le jeu. Les distances objectives qui les séparent du « hors-jeu » favorisent la construction sociale et subjectivement vécue, de cette insensibilité.

Ce cadre ludique est fonctionnel *pour* arriver à travailler (Boussard, Dujarier, 2014). Il crée une forte implication, une mobilisation de l'intelligence, des émotions, du corps, et donc une forme de zèle qui déborde largement ce que l'on pourrait obtenir de ces travailleurs par la seule contrainte ou l'incitation. En outre, il détourne l'attention sur des faits matériels, sociaux, moraux, qui pourraient encombrer, voire empêcher leur productivité. Car, comme le montre Burawoy, les règles du jeu « sont évaluées du point de vue des résultats prévus du jeu (y trouver ou ne pas y trouver son compte) et non pas en fonction d'un ensemble plus large de résultats qui sont aussi la conséquence du jeu, comme la production de bénéfices, la reproduction des rapports capitalistes de production, et ainsi de suite » (Burawoy, 1982). De ce point de vue, pour les planneurs aussi, le jeu participe à accroître, tout en les masquant, les rapports sociaux de production comme l'observait cet Américain à propos d'ouvriers.

Ce cadrage ludique ne résulte pas d'une décision individuelle. Comme le souligne Roy (1954), il existe des conditions *sociales* pour instaurer un cadre ludique à une activité. Construit et maintenu collectivement, le cadrage ludique suppose une socialisation restreinte aux autres planneurs. Ceux-ci passent en effet l'essentiel de leur temps de travail entre pairs. En outre, leurs relations amicales, amoureuses et familiales sont très homogènes socialement. Ceux qui « fréquentent » des non-planneurs sont ceux qui ont le plus de difficultés à continuer à « jouer le jeu » et à le justifier à leurs proches.

Conclusion

En somme, l'organisation capitaliste et néolibérale du travail ne résulte pas tant d'un « esprit » (Weber, 2013 ; Boltanski et Chiapello, 1999) que d'un véritable *travail* quotidien réalisé par des cadres chargés de diffuser des dispositifs d'encadrement. Ces derniers semblent avoir une tâche impossible et indésirable. Ils réussissent néanmoins à la réaliser avec engagement, grâce à la standardisation des dispositifs, à la taylorisation de leur activité, à l'abstraction et enfin, à la transformation de leur travail en jeu. Le maniement ludique d'abstractions dans un rapport de compétition facilite leur tâche et est favorable à leur carrière. Elle va de pair avec la construction sociale d'une indifférence aux transformations concrètes et humaines qu'induisent les dispositifs managériaux qu'ils démultiplient avec entrain.

La critique sociale qui est adressée aux méthodes de management est récurrente et commune à tous les acteurs des organisations, y compris les planneurs eux-mêmes. Mais elle ne suffit pas à renverser la tendance. L'analyse du travail des planneurs offre de mieux comprendre le renouvellement et l'entassement des dispositifs managériaux dans les

milieux de travail. Leur déploiement est dû à un double marché : celui des produits de management, d'une part, et celui des carrières des planneurs, d'autre part. Leur dynamique conjointe suppose de produire sans cesse de nouveaux dispositifs, présentés comme innovants, et ce quelle que soit l'évaluation sociale qui serait faite de leur performance, de leur utilité ou de leur beauté.

Bibliographie

Abrahamson E. (1996), « Management fashion », *Academy of Management Review*, vol. 21, 1, 254-285.

Boltanski L., Chiapello E. (1999), *Le Nouvel Esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard.

Boussard V. and Dujarier M.-A. (2014), « Questioning Professional Representations. The Role Of Middlemen In Mergers And Acquisitions », working paper published : « Les représentations professionnelles en question. Le cas des intermédiaires dans les fusions-acquisitions », *Sociologie du travail*, 56, 2, 182-203.

Brunsson N., Jacobsson B. and associates (2000), *A world of standards,* Oxford, Oxford University Press.

Burawoy M. (1982), *Manufacturing Consent : Changes in the Labor Process Under Monopoly Capitalism*, New edition edition. Chicago, University of Chicago Press.

Castel R. (1995*), La Métamorphose de la question sociale. Une chronique du salariat*, Paris, Seuil.

Cohen Y. (2001), « Organiser à l'aube du taylorisme. La Pratique d'Ernest Mattern chez Peugeot. 1906-1919 », Besançon, Presses universitaires franc-comtoises.

Di Maggio P.J. and Powell W.W. (1983), « The Iron Cage Revisited : Institutional Isomorphism and collective Rationality in Organizational Fields », *American Sociological Review*, 48, 147-160.

Dujarier M.-A., 2015 a, *Le management désincarné. Enquête sur les nouveaux cadres du travail,* Paris, La Découverte.

Dujarier M.-A., 2015 b, *Les cadres organisateurs à distance. Enquête quantitative et clinique*. Editions de l'APEC (Association pour l'emploi des Cadres), avec la participation de L. Wolff. (123 p.).

Dujarier M.-A. (2016), « Apports d'une sociologie de l'activité pour comprendre le travail » in Dujarier M.-A., Gaudart C., Gillet A., Lenel P. (dir.), *L'activité en théories, Regards croisés sur le travail*, Octarès, p. 97-130.

Dujarier M.-A., Le Lay, S. (2018), « Jouer et travailler : état des débats actuels » (Introduction du dossier), avec S.Le Lay, *Travailler*, N° 39, mars {}2018, p. 9-31.

Foucault M. (2010), *The Birth of Biopolitics : Lectures at the Collège de France*, 1978-1979, Reprint edition, New York, Picador.

Friedmann G.(1966), *7 Études sur l'homme et la technique. Le Pourquoi et le pour quoi de notre civilisation technicienne*, Paris, Denoël.

Galbraith J. K. (2010), *The Affluent Society & Other Writings, 1952-1967*, James K. (ed) New York, Library of America.

Garfinkel H. (1984), *Studies in Ethnomethodology*. 2 Ed . Cambridge, UK, Polity Press.

Henriot J. (1989), *Sous couleur de jouer. La Métaphore ludique*, Paris, José Corti.

Keynes J.M. (2016), *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. CreateSpace Independent Publishing Platform.

Mallet S. (1963), *La Nouvelle Classe ouvrière,* Paris, Seuil.

Meyer J.W. and Rowan B. (1977), « Institutional organizations : Formal structure as Myth and ceremony », *American Journal of Sociology*, 83, 340-363.

Mintzberg H. (1979), *The Structuring of Organizations*. Englewood Cliffs, N.J, Pearson.

Murphy G.D., Chang A., Unsworth K. (2012), 'Differential effects of ERP systems on user outcomes—a longitudinal investigation', New Technologie, Work and Employement, 27, 2, 147-162.

Roy D. (1954), « "Banana Time" : job satisfaction and informal interaction », *Human Organizations,* 18,,4, 158-168.

Sennett R. (2007), *The Culture of the New Capitalism*. Yale University Press.

Silva H. (2013), « La "gamification" de la vie. Sous couleur de jouer ? », Sciences du jeu*,* 1, 30 ans de Sciences du jeu à Villetaneuse. Hommage à Jacques Henriot.

Stinchcombe A. L. (1965), « Social structure and organizations », in March J. G. (dir.) *Handbook of Organizations*, 142-193, Chicago, Rand McNally and Company.

Villette M. (2003), *Sociologie du conseil en management,* La Découverte, Paris.

Weber M. (2013), *Economy and Society*. *In* Roth G. and Wittich C. (Eds). Reprint edition. University of California Press.

Notes

[1] Parmi sept choix possibles, cet item a été classé dans les trois premiers

[2] AGIL, SCRUM, Lean, Kanban, TPM et TQM, CRM, ABC, GPEC, SAP, Oracle, GED, ISO, RSE, 5S, arbre des causes, Ishikawa, CMMI, ITIL...

[3] Cette recherche résulte d'une reprise de mes enquêtes sociologiques de terrain depuis 2000, dans des grandes entreprises privées (restauration, distribution, transport, start-up de l'économie dite « collaborative »), des cabinets de conseil et de finance, et des services publics (hôpitaux, collectivités locales, services de l'État). Plus de 300 travailleurs ont été rencontrés lors d'entretiens individuels et collectifs, cliniques. Une enquête quantitative entre 2011 et 2014, en partenariat avec l'Apec (Association pour l'emploi des cadres) (Dujarier 2015 b) la complète. Les résultats détaillés ont été publiés (Dujarier, 2015 a).

[4] Leurs salaires sont trois fois plus élevés que le salaire minimal (avec des écarts types importants en fonction de la spécialité et de l'âge), mais pas supérieurs à ceux des autres cadres (Dujarier, 2015 b).

De l'entreprise vers le commun

lundi 9 juillet 2018, par Benoît Borrits

La propriété collective des moyens de production a longtemps été la définition de l'alternative au capitalisme. Avec deux siècles de recul, ce projet a montré son incapacité à promouvoir une société émancipée. L'alternative ne serait-elle pas un dépassement de la propriété ? Si cette perspective avait été envisagée aux XIXe siècle par Proudhon, la pratique du commun nous permet aujourd'hui de lui donner corps. Cette disparition de la propriété pourra être réalisée par une articulation de différents communs, dans laquelle le commun productif codirigé par les travailleur.se.s et les usager.e.s s'articulera avec des communs de socialisation du revenu et de financement.

Dans l'économie capitaliste, l'entreprise est réduite à une société de capitaux, une réunion d'investisseurs mus par la valorisation de leur argent : l'objectif est d'obtenir une valorisation supérieure du capital investi. Cette nécessité de la valorisation du capital donne naissance à l'entreprise : les actionnaires sont bien obligés d'embaucher des travailleurs et de trouver un marché, donc des consommateurs, pour générer les bénéfices nécessaires à cette valorisation, et ce sont ces salariés et consommateurs qui forment la réalité de l'entreprise.

La coopérative, première étape vers le commun

La coopérative est une forme juridique beaucoup plus conforme à cette réalité. En France, une coopérative est une société commerciale disposant de règles dérogatoires de gestion du capital : celui-ci est réputé second par rapport à l'objet social (ce que va produire l'entreprise). Dans une société de capitaux classique, l'objectif premier est la valorisation du capital et l'objet social est au service de cette valorisation. Dans une coopérative, on a la relation exactement contraire : ce qui fonde la coopérative est l'objet social – ce pour quoi les coopérateurs se regroupent – et le capital est au service de cet objet social. C'est ainsi que dans une coopérative, les décisions se prennent sur la base d'une voix par personne, et non par action ou part sociale, et qu'en cas d'excédents de gestion – terme que l'on préférera à celui de bénéfices – ceux-ci ne peuvent être appropriés par les détenteurs de parts sociales : il y a donc constitution de réserves dites « impartageables » qui appartiennent à la coopérative en tant que telle et non aux différents sociétaires – terme préféré à celui d'actionnaires dans une coopérative – et forment ainsi une propriété collective.

Il est d'usage de classer les coopératives en deux catégories : les coopératives de travail (telles que les Scop en France) ou les coopératives d'usagers. Dans les premières, ce sont les travailleurs qui sont membres de la coopérative, dans les secondes, ce sont les usagers. L'avantage des premières est de permettre aux travailleurs de contrôler leur travail [1], mais elles exigent de ceux-ci de devoir trouver un marché, des consommateurs, pour pouvoir obtenir des rémunérations correctes. Ce problème est *a priori* réglé dans les secondes, puisque ce sont des consommateurs qui fondent l'entreprise – devenant ainsi usagers – et qui embauchent des travailleurs pour réaliser l'objet social. Si cette forme semble solutionner la question du marché, il n'en reste pas moins vrai que les travailleurs se retrouvent alors dans une position subordonnée assez proche de celle qui existe dans les entreprises capitalistes. Ces dernières années, des coopératives multi-collèges – telles que les sociétés coopératives d'intérêt collectif (Scic) – sont apparues, partageant les pouvoirs en différents collèges dont, au minimum, un pour les travailleurs et un autre pour les usagers. Dans la pratique, les modalités de gestion font que ces coopératives s'apparentent plus à des coopératives

d'usagers dont on aurait associé les travailleurs à la gestion, le collège des travailleurs ayant généralement moins de 50 % du pouvoir [2]. Les pouvoirs entre travailleurs et usagers ne devraient-ils pas être différenciés plutôt que partagés en terme de pourcentage ?

Pierre Dardot et Christian Laval [3] définissent le commun comme un ensemble de pratiques démocratiques dans lesquelles les usagers contestent aux propriétaires un quelconque droit d'aliénation. La majeure partie des combats de l'altermondialisme peut donc être rangée dans cette catégorie : les batailles contre la privatisation de l'eau – comme à Cochabamba en Bolivie ou à Naples – et des services publics en général, les combats contre les nouvelles *enclosures* de la propriété, que ce soit à l'égard des ressources naturelles ou des connaissances. Il est intéressant de voir que Pierre Dardot et Christian Laval ont rangé sous la catégorie de commun le phénomène des entreprises récupérées argentines : des entreprises occupées par les travailleurs, qui en tant qu'usagers de l'outil de production, contestent aux propriétaires le droit de fermer l'entreprise et de disposer des machines.

Quand leur combat est victorieux, ces travailleurs finissent toujours par constituer une coopérative de travail. Or, cette forme juridique est ambiguë du point du vue du commun. L'histoire nous a montré que les coopératives de travail ont beaucoup plus de mal à se créer et à s'inscrire dans le temps que les coopératives d'usagers. Pire, lorsqu'une coopérative de travail réussit et se développe, le capital, qui est second juridiquement, tend à reprendre le dessus, ce qui banalise l'entreprise et provoque un phénomène de dégénérescence coopérative. L'exemple le plus typique de ce phénomène est celui de Mondragón, un groupe absolument extraordinaire de plus de 70 000 travailleurs réunis dans une centaine de coopératives. Si l'histoire coopérative et entrepreneuriale de cet ensemble est fabuleuse, il n'en reste pas moins vrai que, lors de l'internationalisation du groupe, les coopérateurs n'ont pas permis aux salariés d'entreprises rachetées d'accéder au sociétariat. La faute à la nature même de la coopérative, forme à mi-chemin de la propriété collective et de la propriété privée. Comment dès lors dépasser cette contradiction ? En se débarrassant définitivement du concept de propriété, privée comme collective, et ce, grâce à la pratique du commun.

La propriété collective est une impasse

Le capitalisme pouvant se définir par la propriété **privée** des moyens de production, l'alternative au capitalisme s'est naturellement définie par la propriété **collective** des moyens de production. Tel a été schématiquement l'horizon des socialismes des XIXe et XXe siècles avec une difficulté de taille : quelle est la collectivité propriétaire ? Comme nous l'avons vu, le mouvement coopératif a esquissé une propriété collective au niveau de l'entreprise au travers des réserves impartageables et des règles dérogatoires de détention des parts sociales qui devaient empêcher une gestion capitaliste de la propriété. Après la disparition de Charles Gide [4], le mouvement coopératif a cessé de se voir comme un projet de transformation de la société mais comme un tiers-secteur intermédiaire entre la propriété privée et la propriété étatique. La majeure partie des socialistes du XIXe siècle ont vite compris le caractère limitatif d'une propriété collective au niveau de la seule entreprise : une propriété, même collective, est excluante à l'égard de ceux qui ne sont pas propriétaires, et il convient donc de penser celle-ci à une plus grande échelle, l'échelon national étant alors le plus évident.

Cela signifiait que les moyens de production allaient devenir propriété de l'État et cela allait poser de nouveaux problèmes. Le premier est celui de l'échelle. Par définition, un propriétaire de moyens de production dirige en fonction de ses objectifs et planifie donc la production selon ses ordres. C'est exactement ce qui se passe dans les grands groupes privés, où la holding de tête détermine les objectifs de chacune de ses filiales et nomme l'encadrement qui aura en charge l'exécution du travail : cette façon de fonctionner est génératrice d'une lourde bureaucratie qui n'est économiquement viable que parce que ces groupes ont souvent une position monopolistique ou oligopolistique sur un marché

donné. Dans le cadre d'un pays entier – comme cela a été le cas dans les pays du socialisme réel – cette bureaucratie s'est avérée omnipotente et inefficace, d'autant qu'en aval aucune sanction autre que le mécontentement des consommateurs n'était possible.

Cet écueil n'avait pas échappé à des socialistes tels que Marx ou Jaurès, qui envisageaient des coopératives sans propriété qui géreraient des moyens de production appartenant à l'État. C'est d'une certaine façon le schéma que les communistes yougoslaves ont tenté d'appliquer lors de leur rupture avec Staline. Dans un premier temps, ils ont appelé à la formation de conseils de travailleurs qui cogéreraient les entreprises avec les directions nommées par l'État. Si cette première phase a été économiquement couronnée de succès, très vite, les travailleurs ont demandé « plus d'autogestion » et le parti n'a jamais accepté de transférer les grands choix économiques aux travailleurs et à la population : il répondra en donnant plus d'autonomie aux entreprises en évoluant vers ce que l'on appellera un « socialisme de marché » qui favorisera, deux décennies plus tard, la privatisation générale de l'économie. D'une façon plus générale, comment des collectifs de travailleurs (ou d'usagers) épars peuvent-ils prendre des décisions qui engagent un propriétaire collectif ? On le comprend, l'exercice a des limites évidentes.

L'hypothèse de la non-propriété

Une autre voie a été esquissée par le mouvement libertaire, celle de la non-propriété. Celle-ci a été clairement exprimée par Pierre-Joseph Proudhon qui réfutait autant le capitalisme et sa propriété privée que le communisme et sa propriété collective. Si le concept de non-propriété n'a jamais été détaillé par son investigateur, son expérience de la Banque du peuple de 1849 peut nous donner une première approche : l'important pour les travailleurs n'est pas de « posséder » des outils de production mais d'y avoir accès grâce à du financement.

Durant la révolution espagnole de 1936, la notion de propriété ne s'était pas immédiatement posée : les travailleurs ont pris le pouvoir dans les unités de production face à des propriétaires en fuite ou qui avaient soutenu le putsch du général Franco. Ce sont donc les travailleurs, en tant qu'usagers des moyens de production, qui dirigent effectivement la production. Selon les libertaires, suivis en cela par les conseillistes d'inspiration marxiste [5], les travailleurs allaient spontanément s'entendre sur un plan commun de production qui, à l'inverse de la planification soviétique du haut vers le bas, allait se définir à partir des unités de production. Les reproches que l'on a pu faire sur la planification totale de l'économie restent, hélas, valides, même en partant de la base, et rien n'indique que des unités de production autonomes s'entendront sans divergence, ce que nombre d'auteurs libertaires reconnaîtront de façon implicite [6]. Qui dit divergence, dit retour des rapports marchands et avec eux, retour d'une certaine forme de propriété. Est-ce à dire qu'il n'y a pas d'espoir ?

Assez curieusement, ce sont des innovations *a priori* faiblement révolutionnaires survenues au XXe siècle qui nous autorisent aujourd'hui à repenser l'hypothèse de la non-propriété. Les cotisations sociales d'abord. En 1910, la loi sur les retraites des travailleurs salariés est votée. La CGT est vent debout contre cette loi qui prive les travailleurs d'une fraction de leur salaire, d'autant que, statistiquement, seul un sur dix pourra atteindre l'âge des 65 ans et en bénéficier. À l'inverse, Jean Jaurès, conscient de ses imperfections, appelle ses camarades de la SFIO à voter cette loi pour pouvoir, le dispositif une fois acquis, en modifier les caractéristiques. L'histoire lui donnera raison, puisque ces cotisations sont aujourd'hui un axe fondamental de remise en cause de la propriété. En effet, elles contestent au propriétaire le droit d'organiser à sa guise le flux A-M-A' que décrivait Marx dans le livre I du *Capital* : l'employeur peut certes payer un salarié comme il l'entend, mais il doit assortir le paiement de la force de travail d'autres règlements destinés à du salaire différé pour le travailleur ou la travailleuse, du financement de services publics (santé) ou de la politique familiale.

Le second axe est le recours de plus en plus fort au financement des entreprises par endettement et non

par fonds propres. Si ce recours est essentiellement motivé par une optimisation du rendement financier des fonds propres grâce à l'effet de levier obtenu, force est de constater que l'endettement ne génère pas de relations de propriété : un créancier est rémunéré par un taux d'intérêt fixe et n'intervient pas dans la gestion. Si nous ne pouvons que critiquer le fait que cet endettement soit source d'enrichissement et de spéculation pour des capitaux privés, il convient aussi de mentionner que le mouvement des Scop a récemment développé des fonds d'intervention en quasi-fonds propres (Socoden et Scopinvest) destinés à minimiser l'implication financière des salariés dans leurs entreprises qui vont, dans certains cas, jusqu'à financer 95 % du fonds de roulement. Si nous remplacions les créanciers privés par un système bancaire socialisé – que nous différencierons de l'étatisation – ne pourrions-nous pas envisager de financer la totalité de l'actif de l'entreprise par celui-ci aboutissant à la disparition des fonds propres et donc à la notion même de propriété ? C'est l'outil du commun qui nous permet aujourd'hui de l'envisager.

Socialisation du revenu

Nous pouvons considérer que la Sécurité sociale, telle qu'elle avait été conçue par ses promoteurs en 1945, constitue un commun : les travailleurs d'un territoire érigent leurs propres règles indépendamment de l'État pour gérer ensemble une ressource destinée à mettre en oeuvre un régime de santé publique, de retraites, ainsi qu'une politique familiale. Il s'agit donc d'une socialisation du revenu qui s'opère contre la notion même de propriété.

Aujourd'hui, la sécurisation des revenus des salariés est un autre champ possible de socialisation du revenu contre lequel le patronat est vent debout. Certains parlent de sécurité sociale professionnelle, d'autres de revenu universel, quand les propositions de Bernard Friot sur le salaire à vie ne posent pas d'emblée l'éviction des actionnaires. Au cœur de ces différentes propositions, une mutualisation des revenus générés par les entreprises afin de déconnecter les salaires du comportement marchand des unités de production. Tel est le sens de la proposition d'une péréquation du revenu disponible des entreprises (www.perequation.org). Le revenu disponible des entreprises est une notion proche de la valeur ajoutée, mais basée sur les flux de trésorerie [7] qui permettent de payer les salaires et actuellement les dividendes. L'idée est d'en extraire un pourcentage (30 %, 40 % ou plus) et de le redistribuer de façon uniforme en fonction du nombre d'équivalents temps plein par entreprise (une allocation par ETP). Dans une optique transitionnelle, l'objectif de cette mesure est de favoriser la hausse des cotisations dans les entreprises à faible valeur ajoutée en opérant des transferts des entreprises à forte valeur ajoutée vers les autres. Dans un contexte de socialisation du revenu, cette péréquation devient un outil pour permettre le débat entre salariés sur la façon de partager le revenu. Voulons-nous qu'une partie du revenu soit déconnectée de celui de l'unité de production dans laquelle on travaille ? Si oui, à quel pourcentage ? Si les citoyens souhaitent la mise en place d'un revenu universel, alors tout ou partie de l'allocation de la péréquation pourra être distribué de façon inconditionnelle, et non en fonction d'une présence dans une entreprise. Souhaitons-nous que cette allocation soit unique ou souhaitons-nous un système de grades ? On comprendra qu'en instaurant un système de grades et en poussant la péréquation à 100 %, on réalise alors le système de salaire à vie préconisé par Bernard Friot. Notre propos n'est pas de trancher entre revenu universel ou salaire à vie ou n'importe quelle autre formule : c'est aux citoyens et à eux/elles seuls de se déterminer et de multiples possibilités existent. Notre propos est au contraire de rester ouvert sur toute forme de socialisation du revenu que les citoyens détermineront et d'assurer l'unité de la classe salariée contre les actionnaires autour de la socialisation à laquelle ils et elles aspirent.

Socialisation du financement

Le principe du commun doit aussi être invoqué en ce qui concerne l'architecture du système financier socialisé. On n'insistera jamais assez sur la différence qui existe entre un système financier

étatisé et un système financier socialisé. Dans le premier cas, un propriétaire censé représenter l'intérêt général intervient dans l'économie avec un poids prépondérant, voire parfois exclusif, ce qui n'est pas sans poser de problème, tant l'investissement est une question d'opinion sur le futur et que son approche doit être pluraliste. Dans le second cas, le système est déterminé dans ses grandes orientations par la population dans une logique de commun, et le pluralisme est garanti par la présence de multiples organismes de financement autogérés.

Dans l'hypothèse où un gouvernement progressiste arriverait au pouvoir, il serait possible d'établir un Fonds salarial d'investissements (FSI) qui siphonnerait les profits des entreprises. L'allocation de ce FSI serait alors directement déterminée par la délibération démocratique des citoyens en enveloppes budgétaires en fonction d'un mode d'intervention (prêt simple, prêt participatif, lignes de crédit…), d'un thème (reconversion écologique, bâtiment, mobilité…) ou même, de zones géographiques spécifiques si cela s'avère nécessaire dans une perspective de réduction des inégalités entre territoires. En fonction de cette délibération, ce FSI proposera alors à des banques autogérées des crédits avec des taux d'intérêt différenciés – qui pourront aussi bien être négatifs [8] que positifs – de façon à pouvoir réaliser les budgets que les citoyens ont décidés. Comme dans le système actuel, le rôle de ces banques autogérées est de financer l'économie en étudiant les différentes demandes des entreprises. La différence essentielle porte sur les méthodes de financement. Lorsqu'une banque prête à une entreprise – ou à un particulier – elle crée de la monnaie *ex nihilo* : ceci signifie que l'emprunteur dispose de monnaie immédiatement échangeable contre une dette qu'elle ne devra rembourser que plus tard. On dit que la banque crée du court terme contre du long terme, avec tous les risques que cela comporte. À l'heure actuelle, ce risque est couvert par les banques, en recourant aux marchés financiers par émission d'actions ou d'obligations, de produits dérivés ou encore en vendant les créances en les titrisant [9]. Ce FSI permet de se passer définitivement des marchés financiers, les banques pouvant dorénavant accorder des prêts de long terme immédiatement sécurisés.

L'objectif final de cette socialisation de l'investissement est de financer la totalité de l'actif des entreprises afin de faire disparaître les fonds propres et, par là même, la notion de propriétaires. Ceci n'est pas possible dans le cadre de notre économie capitaliste, dans la mesure où les détenteurs privés de patrimoine répugnent au risque. Notre système financier socialisé disposera des budgets nécessaires au financement de ce qui s'apparente au risque de fonds propres.

Vers le commun productif

Au final, l'entreprise n'est plus une propriété, mais un commun géré par ses travailleurs. On constate ici une différence de taille avec la coopérative de travail que nous avions évoquée au début : ce ne sont plus les membres propriétaires, certes travailleurs, qui décident mais tout simplement les travailleurs qui sont en poste dans l'unité de production. Il en est de même des usagers. Il est impensable qu'une unité de production soit exclusivement gérée par ses travailleurs si celle-ci est en position d'oligopole ou de monopole. De ce point de vue, la loi doit prévoir un droit imprescriptible de mobilisation des usagers pour pouvoir constituer un Conseil d'orientation de l'unité de production [10] qui disposera d'un droit de veto face au Conseil élu par les travailleurs, une solution bien différente de celle de la Scic et des coopératives multi-collèges qui expriment ces rapports de pouvoir en termes de pourcentage. Ici, les rôles sont différenciés : les travailleurs maîtrisent totalement l'organisation de leur travail, alors que les décisions en matière de quoi produire, comment et à quel prix, doivent être prises en consensus avec les usagers. Nous avons ici la naissance d'une entreprise sans propriété, un commun productif associant travailleur.ses et usager.e.s dans les décisions.

Cette disparition totale de la propriété n'a été possible que parce que d'autres communs – de socialisation des revenus et de financement – ont été présents. Ces communs ont la particularité d'être nés de la volonté d'une population sur une zone

géographique donnée qui peut aussi bien être une région qu'un pays ou un ensemble plus vaste, ces différents niveaux géographiques pouvant parfaitement cohabiter [11]. Cette articulation de communs permet aujourd'hui d'envisager le dépassement de la propriété productive et une démocratie véritable par un équilibre des pouvoirs entre différentes entités.

Notes

[1] On ne peut qu'être d'accord avec Thomas Coutrot (*Libérer le travail, Pourquoi la gauche s'en moque et pourquoi cela doit changer,* Seuil, 2018) sur le fait qu'hélas, les coopératives de travail n'ont que peu innové sur cette question.

[2] C'est toujours le cas dans les Scic qui ont trois collèges minimum dont aucun ne peut statutairement disposer de plus de 50 % des voix.

[3] Pierre Dardot & Christian Laval, *Commun, Essai sur la révolution au XXIe siècle*, La Découverte, 2014.

[4] Charles Gide (1847, 1932), économiste et enseignant français, a été un dirigeant historique du mouvement coopératif français et un théoricien de l'économie sociale. Il défendait une transformation progressive de la société par la constitution d'une « République coopérative ». Il est l'oncle de l'écrivain André Gide.

[5] Le conseillisme marxiste prend ses références dans le luxemburgisme allemand, les conseils ouvriers, de paysans ou de communes pratiqués en Russie en 1905 et en 1917, en Allemagne en 1918-1919, ou encore à Turin en 1919. Pour les conseillistes, les conseils ouvriers doivent être les seules structures organisant la société socialiste : les conseils ouvriers sont une forme de démocratie directe. Ce courant politique a été significativement présent en Allemagne (KAPD, Parti communiste ouvrier d'Allemagne, exclu du parti communiste allemand en 1920) et en Hollande (GIK, Groupe des communistes internationaux, plus tard Anton Pannekoek)

[6] Daniel Guérin, « L'autogestion dans l'Espagne libertaire », in Collectif, *Encyclopédie internationale de l'Autogestion*, Syllepse, 2015 et Gaston Leval, *Espagne libertaire,* Éditions Tops/H. Trinquier, 2013, p. 246.

[7] Alors que la valeur ajoutée est une donnée comptable.

[8] Ce que ne peut nullement supporter le capitalisme.

[9] Sous forme de CDO (*Collateralized debt obligation*).

[10] Cette loi pourrait être proposée par les forces progressistes de façon à imposer aux entreprises, et tout particulièrement aux multinationales, la prise en compte des besoins des usagers.

[11] Cela correspond exactement à la définition du District qui a été donnée par Emmanuel Dockès (*Voyage en Misarchie, Essai pour tout reconstruire,* Éditions du Détour, 2017).

Dépasser toute propriété, un débat repris par Benoît Borrits

lundi 9 juillet 2018, par Jean-Marie Harribey

Le capitalisme se définit en premier lieu par la propriété privée des moyens de production et donc par l'obligation pour ceux qui en sont dépourvus d'aliéner leur force de travail aux capitalistes. Comment se fait-il que l'abolition de la propriété privée des moyens de production n'ait pas réussi à engendrer le socialisme et l'émancipation des travailleurs ? Benoît Borrits propose de réfléchir et de répondre à cette question dans un livre *Au-delà de la propriété, Pour une économie des communs [1]*.

La première réflexion de l'auteur, et qui est confirmée par son préfacier, Pierre Dardot, est de remarquer que le verbe « approprier » a un double sens : celui de qualifier ce qui est propre à quelqu'un ou à quelques-uns et celui de rendre propre à une finalité. Par conséquent, le fait d'introduire « la notion de propriété dans le projet d'appropriation collective » (p. 15-16) a induit deux conséquences néfastes : l'exclusion de celui qui n'est pas propriétaire, car il n'a accès ni à l'usage, ni au bénéfice, ni à la décision ; et la planification, qui implique un hiatus profond entre ceux qui commandent et ceux qui exécutent. Toutes les expériences historiques se sont peu ou prou heurtées à ces difficultés : « Quelle que soit l'échelle, celle d'un pays ou celle d'une coopérative, la propriété collective reste privée pour les personnes extérieures à cette propriété : *la propriété est excluante par nature.* » (p. 17). « Il apparaît donc clairement que les deux sens du mot 'approprier' sont contradictoires : on ne peut rendre un moyen de production 'propre' à la finalité de l'émancipation humaine que s'il n'y a pas de propriété, qu'elle soit privée ou collective. » (p. 17-18). Voilà, c'est dit, sans ambages ni fioritures. Il convient donc de tirer le bilan de l'histoire, de dresser un autre cadre théorique, pour enfin définir le « commun au-delà de la propriété ».

1. Que nous apprennent les expériences historiques qui ont tenté une appropriation collective ?

Dans la première moitié de son livre (chapitres 1 à 4), Benoît Borrits passe en revue les quatre cas de figure exemplaires que l'on a connus, sans oublier les nombreux débats illustrant les socialismes, depuis le XIXe siècle : le mouvement coopératif, l'expérience soviétique, la révolution espagnole et l'autogestion yougoslave.

Le mouvement coopératif

Le mouvement coopératif apparaît dans les premières décennies du XIXe siècle pour remédier aux dégâts humains de la révolution industrielle. À l'obligation de produire pour valoriser le capital, la coopération substitue le caractère « impartageable » des réserves (p. 23). Les principes étant posés, il reste « la question de savoir qui sont les membres de la coopérative : les travailleurs ou les usagers de celle-ci ? » (p. 23). Les coopératives de travailleurs naissent sous la forme d'un « contrat d'associations de travailleurs », pour évoluer lentement vers les associations ouvrières de production jusqu'aux Scops aujourd'hui. La Première Internationale en 1864 et la Commune de Paris en 1871 feront écho à cette forme coopérative. Et, en 2016, 53 850 personnes sont employées par des coopératives en France. Dans le monde, l'exemple le plus connu est le groupe Mondragon, au Pays basque espagnol, qui rassemble une centaine de coopératives employant 74 000 personnes. Au moins au départ, le groupe permettait une élection démocratique d'un Conseil de direction et non pas de constituer une structure société-mère/filiales comme dans un groupe capitaliste (p. 27). Ce choix ne s'est pas pérennisé et la tendance est allée à la filialisation au sein des coopératives : une scop peut avoir une filiale détenue à au moins 50

%, rendant les travailleurs de celle-ci subordonnés à l'actionnariat de la scop-mère.

La coopérative d'usagers, seconde forme de coopérative, est apparue aussi au XIXe siècle, inspirée par Robert Owen, puis soutenue par le protestantisme social et Charles Gide. Les banques coopératives se développent en Allemagne et en France (Crédit agricole, BPCE, Crédit mutuel), ainsi que des coopératives agricoles. Les coopératives de commerçants (Leclerc, Intermarché, Système U, Intersport…) sont « aux antipodes de l'esprit originel du mouvement coopératif : les usagers ne sont plus des personnes mais de sociétés de capitaux qui utilisent la forme coopérative pour améliorer la performance de leurs entreprises et maximiser leurs profits » (p. 34).

Au début, le mouvement ouvrier a privilégié les coopératives de production, mais, après l'écrasement de la Commune de Paris, ce sont les coopératives de consommation qui prendront le dessus. L'accent est mis sur l'usager et non le client, mais, progressivement, ces coopératives s'intègrent au système et les travailleurs, comme dans les coopératives de production, restent subordonnés. Certes, les coopératives de travailleurs sont plus difficiles à mettre en place, mais le principe coopératif y dégénère moins vite que dans les coopératives d'usagers.

Pour dépasser le clivage coopératives travailleurs/usagers et les intérêts contradictoires des uns et des autres, des coopératives multi-collèges ont vu le jour. Cependant, « même second, un capital reste toujours un capital » (p. 40), car « le capital de coopérative reste celui de ses membres et aucunement la propriété collective de l'ensemble d'une classe ou d'une population » (p. 43).

Le foisonnement des socialismes

Le mouvement coopératif est né au moment où émergent et se forgent les idées socialistes multiformes. Benoît Borrits présente l'initiative de Louis Blanc pour inciter l'État à créer des « ateliers sociaux ». Elle sera édulcorée avec les « ateliers nationaux » de 1848, vite supprimés. C'est Proudhon qui sera la figure marquante du socialisme anarchiste avec l'idée que « l'émancipation ne réside pas dans un élargissement de la propriété à la communauté ou à l'État, mais dans le dépassement de l'alternative communauté/propriété » (p. 49), car « l'important n'est pas de posséder le capital mais d'y accéder » (p. 50). Et, sur la base du mutuellisme, il imagine la Banque du peuple, en rejetant « le taux d'intérêt et le fait de gager l'émission de monnaie sur les métaux précieux » (p. 50).

Après la révolution de 1848, Marx et Engels vont élaborer successivement plusieurs positions sur la transformation de la société. Dans le *Manifeste du parti communiste* (1848), ils donnent pour tâche au prolétariat de conquérir le pouvoir d'État et ils s'écartent donc des projets à leurs yeux du « socialisme utopique ». Mais, au moment de la création de l'Association internationale des travailleurs (1864), ils se montrent plus favorables aux coopératives. Et dans le Livre III du *Capital* (publié après sa mort, mais écrit avant la Commune), Marx émet même l'idée que les sociétés par actions pourraient préparer la socialisation de l'économie. Après la Commune, Marx adopte une position très favorable aux coopératives dans lesquelles les travailleurs gouvernent. Benoît Borrits estime que cette attitude est à l'origine des « conseils ouvriers », organes du pouvoir révolutionnaire. Dans la critique du programme du parti social-démocrate allemand (dit de Gotha), Marx se fera encore plus critique vis-à-vis du pouvoir qui descendrait de l'État vers les coopératives. Pour autant, la question de la propriété reste dans l'ombre.

Un peu plus tard, Jaurès défendra l'idée que les travailleurs ne soient pas subordonnés à l'État. Il préfère la coopérative d'usagers à celle de travailleurs, et les moyens de production doivent appartenir à la nation. De là vient la question : « Comment concilier le cadre national de la propriété collective avec sa réalisation dans une association locale de travailleurs ? » (p. 64). Cette question va hanter toutes les révolutions du XXe siècle. Le discours de Jaurès deviendra alors « obscur », nous dit l'auteur, car « l'universalisation de la propriété individuelle ne sera rendue effective qu'à la condition que la nation, qui ne peut guère s'incarner que par

l'État, prenne uniquement des décisions consensuelles en termes de délégation : or cela est un vœu pieux. » (p. 64-65).

Trois échecs emblématiques

Tous ces débats sont prémonitoires de l'échec, au cours du XXe siècle, des tentatives de transformations sociales qui n'ont pas su penser « l'alternative à la propriété *en dehors du cadre même de la propriété* » (p. 67).

Le cœur de la démonstration de Benoît Borrits se situe dans l'exposé des trois révolutions qui ont marqué le XXe siècle en Europe. Première née, la révolution soviétique de 1917 ne tarde pas à ériger un « socialisme » fondé sur la propriété collective de l'État, car les soviets (conseils) sont vite éliminés. Le parti bolchevik est pourtant traversé de débats vifs pour savoir la place qui doit être laissée aux rapports marchands ou comment organiser la planification, laquelle se coupe rapidement des besoins. Dès lors, la possibilité de fixer des prix susceptibles d'avoir un rapport avec la réalité économique s'évanouit. Parallèlement, les inégalités vont peu à peu se réinstaller pendant que le modèle économique centralisé se délite.

La deuxième révolution est celle des conseils dans l'Espagne républicaine. À l'initiative de la Confédération nationale du travail, de la Fédération anarchiste ibérique et du Parti ouvrier d'unification marxiste, la socialisation des terres et des entreprises est organisée. Hélas, la progression des armées fascistes d'un côté et la pression des forces staliniennes de l'autre vont progressivement avoir raison des expériences d'autogestion naissantes. Pourtant, de très nombreux conseils ouvriers s'organisèrent en Catalogne et ailleurs, élaborant même des formes de coordination au sein des branches industrielles. Mais, ces essais de coordination pâtirent du désintérêt pour la question monétaire et bancaire. À cela s'ajoutèrent les dissensions d'ordre stratégique : le parti communiste prônait « une alliance de classes entre les travailleurs et la bourgeoisie nationale, alliance compromise par la poursuite des collectivisations » (p. 88). Bien que la guerre civile ait « lourdement pesé sur elle au point de diviser ses promoteurs libertaires » (p. 90), la révolution espagnole a vérifié la possibilité d'une stratégie conseilliste dans le cadre « d'une planification du bas vers le haut » (p. 91). Benoît Borrits ne croit pas qu'il faille incriminer le maintien de rapports marchands pour expliquer l'échec final, car, dit-il, « si les unités de production ne parviennent pas à un accord consensuel sur le plan de production, comment sera alors traitée la divergence ? L'intérêt de la monnaie est justement d'autoriser cette divergence. Sûr de son point de vue, chaque collectif de travailleurs peut commercialiser sa propre production en faisant valider celle-ci *a posteriori* par le volume de ses ventes. » (p. 92). Il s'ensuit que « la planification intégrale et démocratique de l'économie » est impossible (p. 92). Comment alors les échanges marchands peuvent-ils être compatibles avec l'absence de propriété ?

L'expérience de l'autogestion yougoslave au sortir de la Seconde Guerre mondiale tentera de répondre à cette question. Cette expérience traversera plusieurs phases. La première est marquée par la rupture avec l'Union soviétique, cette dernière pratiquant une politique d'échanges de type colonialiste. Une première loi en 1950 donne la capacité aux travailleurs d'élire un Conseil ouvrier. Certains prix sont libres, d'autres sont administrés. Afin d'orienter les investissements, des fonds sociaux d'investissement sont constitués. Mais si l'autonomie a été accordée aux travailleurs dans leur entreprise, l'autorité centrale garde la maîtrise de la planification. Et « sans la démocratisation des grands choix économiques, ce plus d'autogestion dans les unités de production devait fatalement déboucher vers plus d'autonomie et donc vers plus de marché, ce qui sera la marque des réformes des années 1960. » (p. 100-101). Le virage libéral est pris avec la liberté des prix, la suppression des fonds sociaux d'investissement et la création d'entreprises de groupe de citoyens, où du capital peut être apporté par des individus travaillant dans l'entreprise.

Alors que, pendant la première phase, la Yougoslavie avait connu une forte croissance économique, les résultats furent très décevants ensuite. Il n'est pas surprenant que les antagonismes existants dans un pays très hétérogène de par son histoire

réapparurent fortement. La troisième vague de réformes dans les années 1970 renforça encore les mécanismes de marché. Ce furent alors les tensions nationalistes qui prirent le dessus. Finalement, l'expérience de l'autogestion yougoslave s'acheva sans avoir pu résoudre la question de la « propriété sociale » : dès lors que les entreprises ont la possibilité d'autofinancer leurs investissements, le droit patrimonial sur les moyens de production fait son retour. Malgré ce relatif échec, cette expérience eut un grand retentissement en France, mais l'autogestion n'y fut qu'un projet bien éphémère, seulement porté politiquement par le PSU et syndicalement, pendant une courte période, par la CFDT.

Benoît Borrits ne se résout pas à abandonner l'idée de l'abolition de la propriété privée des moyens de production. Mais, avant d'aller plus loin, il dresse un bilan de l'« impasse de la propriété collective » (p. 121). Bien qu'ayant fortement dégénéré, le mouvement coopératif n'a pas été vain pour « expérimenter en dehors de la logique du capital » (p. 123). En revanche, le modèle de l'Union soviétique a signé un échec définitif. « Non seulement il est impossible d'obtenir la planification intégrale de l'économie [...] mais il n'existe aucun moyen de sanction des mauvais choix autres que le rationnement et les files d'attente. » (p. 124). Et, surtout, « Marx, comme plus tard Jaurès, avait pressenti la limite que représentait une propriété étatique du point de vue de l'émancipation des travailleurs » (p. 126).

Benoît Borrits explore alors « l'hypothèse de la non-propriété » (p. 129). Pour cela, il faut sortir de l'antagonisme binaire entre plan et marché, car le marché total n'est pas plus possible que le plan total. Mais comment concilier la démocratie autogestionnaire à une échelle globale et la possibilité de verser des salaires en fonction de la réussite de l'entreprise ? Selon l'auteur, des innovations de type comptable, à l'actif et au passif des entreprises, ont déjà permis de socialiser une partie des revenus distribués. Pourquoi ne pas aller plus loin en « sécurisant par mutualisation les revenus des travailleurs en activité » (p. 137) et en socialisant l'investissement ?

2. Un renouveau théorique et politique ?

Cette problématique constitue la seconde moitié du livre de Benoît Borrits. Alors que la première était surtout historique, la seconde est plus théorique et politique. Elle ouvre donc des sujets de discussion importants. Trois sujets sont étudiés au cours des trois derniers chapitres : la socialisation par les revenus, la socialisation par le financement et l'irruption démocratique.

La socialisation par les revenus

Selon l'auteur, la cotisation sociale existe déjà et socialise une partie des revenus engendrés par le travail. Mais, selon lui, elle fait plus : « elle est une contestation, certes partielle, mais directe, du droit de propriété : elle interdit au propriétaire d'utiliser à sa guise des flux de trésorerie que génère l'exploitation d'un capital » (p. 143). Mais en quoi cela ? La cotisation n'interdit pas cela davantage que l'obligation de verser un salaire direct. Elle assure seulement, ce qui n'est déjà pas si mal, qu'une fraction supplémentaire de la valeur ajoutée (par le travail et non par le capital) échappe aux profits. En termes marxiens, le taux d'exploitation de la force de travail est réduit mais la propriété reste intacte. Ici commence la discussion des thèses défendues par Benoît Borrits, dont il faut louer la clarté d'exposition, ce qui facilite grandement leur examen.

Benoît Borrits n'est pas responsable de la confusion qui règne dans le débat public (et, hélas, dans certains syndicats) au sujet du « salaire socialisé » parfois appelé « différé », mais en commettant un contresens. Pourquoi l'auteur reprend-il à son compte cette confusion ? Les pensions de retraite ne sont pas un salaire différé, comme il le dit (p. 144), et cela pour deux raisons. D'abord, c'est toujours sur l'activité productive du moment que sont prélevées les pensions, et non pas en récupérant les cotisations versées plusieurs décennies auparavant et sorties d'un congélateur. Ensuite, malgré ses imperfections, le système de retraite que nous connaissons en France opère une petite redistribution, de sorte que la contributivité des assurés sociaux n'est pas totale et qu'un peu de solidarité est introduite dans le

système. [2]

Une deuxième discussion est ouverte au sujet du secteur non marchand. Benoît Borrits écrit que « l'une des fonctions du salaire socialisé est de financer les salaires du secteur non marchand » (p. 145). On retrouve ici la thèse véhiculée autant par l'idéologie libérale que par la tradition marxiste du XXe siècle, mais qui est aujourd'hui heureusement contestée. [3] On peut soutenir que, logiquement parlant, les travailleurs du secteur monétaire non marchand produisent de la valeur, validée socialement, non par le marché, mais par une décision politique collective, et donc engendrent le revenu qui les rémunère. Cotisations et impôts jouent le rôle de *paiement collectif* des services non marchands, prélevés sur un produit total *déjà* augmenté du produit non marchand. Autrement dit, les prélèvements ne *financent* pas l'éducation ou les soins non marchands, ils les paient, parce que le financement d'une production (privée, comme publique, intervient *ex ante*, alors que le paiement, par le prix ou par les prélèvements, intervient *ex post*. [4] D'où l'importance de maîtriser la création monétaire qui est nécessaire à tout développement économique. [5] Et Benoît Borrits ne se demande pas (pas plus que l'écrasante majorité des économistes orthodoxes comme hétérodoxes) s'il n'y a pas une faute logique à soutenir à la fois que « le travail réalisé dans les services non marchands est ainsi financé par des cotisations sociales assises sur du travail valorisé dans la sphère marchande » (p. 145-146) et que les prélèvements vont pouvoir augmenter quand leur prétendue base marchande se rétrécira. La contradiction est résolue, dit l'auteur, « par la disparition de la monnaie et des prélèvements » (p. 146), alors qu'il avait prévenu auparavant, à juste titre, que la monnaie permettait de résoudre certains conflits d'arbitrage entre des besoins à satisfaire. Il y a là quelque chose d'incompréhensible : tout vient du marchand, mais le marchand régresse et les prélèvements augmentent.

La sécurisation des salaires des travailleurs que propose Benoît Borrits soulève d'autres difficultés conceptuelles. Il s'agit d'opérer une péréquation d'une partie de la richesse produit qu'il appelle « flux de trésorerie d'activité », sans qu'on sache la différence avec la valeur ajoutée ; ce serait « 30 %, 50 %, ou plus » (p. 149). Cela signifierait qu'une partie du salaire serait démarchandisée, le reste s'ajoutant en fonction du résultat économique. Serait-ce un « outil macroéconomique de stimulation de l'emploi » (p. 151) comme l'affirme l'auteur ? On ne voit pas directement comment cela créerait un nombre d'emplois supplémentaires. S'agirait-il de croire à l'idée que l'emploi, sur le plan macroéconomique, serait fonction du niveau de salaire ?

La difficulté conceptuelle au sujet de la cotisation se retrouve lorsque Benoît Borrits se rallie au revenu d'existence, qui proviendrait selon lui d'un prélèvement sur la seule « sphère marchande » (p. 155). La contradiction est d'une autre nature que celle du salaire à vie de Bernard Friot, mais elle comporte le même risque : celui de confondre la création de valeur économique par les producteurs et la socialisation du paiement du service qui opère une redistribution des revenus. [6] Par exemple, l'infirmière de l'hôpital engendre, par son travail, la valeur du soin qui s'ajoute au revenu national, et c'est le malade (et non pas l'infirmière) qui bénéficie d'une redistribution, car sa cotisation n'est pas proportionnelle à la valeur du soin qu'il reçoit.

Comme Benoît Borrits relie l'abolition du capitalisme et de la propriété privée à la socialisation des revenus, qui elle-même passerait par la disparition de la monnaie, il faut craindre que refasse surface l'assimilation entre capitalisme, monnaie et marché, démentie par toutes les recherches historiques et anthropologiques. [7]

La socialisation par le financement

La vision de la monnaie et du crédit de Benoît Borrits vient renforcer le malaise théorique qui s'est installé. Le Fonds socialisé d'investissement (FSI) proposé ouvre des lignes de crédit aux banques grâce aux dépôts qu'il a recueillis, et celles-ci peuvent alors prêter pour financer les investissements des entreprises et ménages. N'est-ce pas une conception de l'épargne préalable ou des fonds prêtables qui est retenue, démentie par toutes les conceptions contemporaines de la monnaie, aussi bien marxienne, keynésienne, régulationniste qu'institutionnaliste ?

Et, au détour d'une phrase, revient l'idée selon laquelle « les banques prêtent de l'argent aux entreprises, grâce aux dépôts des agents économiques » (p. 181), aussitôt contredite sans que l'auteur y voie une contradiction : « Lorsqu'une banque octroie un prêt, elle le fait par création monétaire » (p. 181) [8]. L'auteur suggère que les prêts à court terme seraient financés par le marché interbancaire et la banque centrale, alors que les prêts à long terme le seraient par le FSI, lui-même assis sur les dépôts préalables (p. 191). Il le confirme en remplaçant la garantie de l'État par celle du FSI, qui apporte une « solution *mutualiste* de l'assurance en cas de sinistre : en cas de défaut, les dépôts monétaires sont garantis par la collectivité et le FSI agira comme une mutuelle d'assurance qui relancera un appel exceptionnel de cotisation investissements auprès de tous ses membres » (p. 192). Après avoir supprimé la monnaie, il est logique que Benoît Borrits oublie la création monétaire puisque, implicitement sinon explicitement, tout est fondé sur de l'épargne préalable.

L'irruption démocratique

C'est le dernier volet examiné par Benoît Borrits. Il trouve sa place pour donner à la construction de l'auteur le sens de son ouvrage : « le régime de péréquation de la richesse produite et disponible ainsi que le Fonds socialisé d'investissement sont des communs en construction que nous appellerons par la suite *communs sociaux* » (p. 195). Ceux-ci « permettent de s'affranchir de la notion de propriété et donc d'esquisser ce que sera un *commun productif* » (p. 195-196), dont « la meilleure référence que nous ayons à ce jour [...] est la coopérative de travail » (p. 196). Mais Benoît Borrits rappelle ce qu'il a montré au début de son livre, à savoir la dualité de pouvoir à construire entre les travailleurs et les usagers. Il n'ignore pas le risque permanent de voir resurgir la question de la maîtrise du capital et donc celle de la propriété. Mais ce risque sera-t-il circonscrit par la mise en place de conseils de travailleurs et de conseils d'usagers ? Dans le scénario où tous les fonds propres des entreprises sont supprimés puisque le crédit pour l'investissement viendra par le canal du FSI, Benoît Borrits pense que l'intérêt des travailleurs n'aura pas de mal à coïncider avec l'intérêt général dans une situation de concurrence entre entreprises. Dans le cas d'un monopole, il suggère d'associer un conseil d'usagers pour équilibrer celui des travailleurs. Et rien n'empêcherait d'installer également un conseil représentant les collectivités locales.

Tout cela est bien entendu très incertain et mouvant en fonction des situations. Mais Benoît Borrits reste optimiste, car les nouvelles techniques donnent aujourd'hui la possibilité pour les entreprises et pour les consommateurs de délaisser la propriété des biens pour leur usage sous la forme de location ou de *leasing* pour les biens ou d'abonnement pour les services.

{}Mais cela ne résout pas le problème du pouvoir. Comment faut-il le répartir dans les multiples conseils : une personne, une voix, ou bien des voix pour les clients proportionnelles au montant de leurs achats ? On entre sur un terrain glissant de la démocratie des clients qui n'est pas synonyme de démocratie des citoyens. Une « planification concertée » (p. 210) serait à même, selon l'auteur, de faire remonter depuis le bas et tout le long de la chaîne de production les *desiderata* des consommateurs. Mais suffirait-il de constituer des collectifs de clients pour éviter l'écueil du client-roi, qui ne permettrait pas de sortir de la pratique et de l'idéologie capitalistes ?

3. Quel « commun » ?

Finalement, s'il est assez facile de dresser un bilan des tentatives de dépassement de la propriété privée au cours du dernier siècle, c'est plus compliqué de proposer et de construire des alternatives.

Commun, collectif et public

« Poser les bases d'une économie organisée sur le principe du commun plutôt que sur celui de la propriété » (p. 217), telle est l'ambition affichée par Benoît Borrits. « Historiquement, seule la perspective conseilliste gommait la notion de propriété. Malheureusement, elle n'a pas intégré la persistance

des relations marchandes qui, sans dispositif modérateur, portent en elles le retour inéluctable de la propriété privée. Pour résoudre cette contradiction, il existe des solutions qui ne sont apparues que bien tardivement, dans le courant du XXe siècle : il s'agit de la socialisation des revenus entamée par l'essor des cotisations sociales et la tendance de plus en plus forte au financement des unités productives par endettement plutôt que par fonds propres. » (p. 217). Or, on a évoqué plus haut que ces deux solutions contenaient des incohérences. Et penser « qu'un gouvernement [...] augmente la part des salaires dans la valeur ajoutée et dévalorise *de facto* les entreprises, et la question de la propriété productive sera alors immédiatement posée » (p. 224) n'est-il pas bien optimiste ? D'ailleurs, il fut des périodes où cette part a crû fortement sans que la défense de la propriété s'en fût amoindrie, au contraire.

Au-delà des difficultés précédentes dont le contenu comporte des aspects techniques importants, l'essentiel se situe peut-être sur le principe du « commun » qu'aussi bien Benoît Borrits que son préfacier Pierre Dardot considèrent comme premier par rapport au « collectif » et au « public ». Où est la preuve que le « commun » s'oppose, selon Dardot, « à la propriété sous toutes ses formes » [9] ? Elinor Ostrom a montré que, dans beaucoup des expériences qu'elle a étudiées, la taille de la propriété privée était discriminante entre les individus pour l'accès à la ressource commune. [10] Il n'est donc pas certain que le « commun » permettrait de surmonter le dilemme marché/État, alors que les individus restent rivaux, la question de la propriété et des rapports sociaux dans lesquels les communautés définissent leurs règles ne pouvant dans ces conditions être résolue. Le « commun » défini par Ostrom n'est supérieur ni au « collectif » à cause du maintien de la concurrence (la rivalité), ni au « public » à cause de l'ignorance des rapports sociaux globaux. Le « public » n'est pas toujours assimilable à la propriété de l'État ; ce dernier n'est pas non plus exclusivement identifié à la nation, sans référence à un contrôle social.

Autrement dit, notre hypothèse est que, au sein de la société, il existe en permanence une tension entre 1) le régime de propriété, 2) l'exclusion ou non de certains individus dans l'accès aux biens ou dans l'exercice de la démocratie et 3) la concurrence ou non entre eux. Chaque caractéristique est nécessaire pour définir,
par-delà le rapport social aux biens, le meilleur rapport social entre les humains. Par exemple, l'éducation « publique » ne réussit à remplir sa mission que si elle est commune (accessible à tous) et collective (accessible de manière égale à tous). Il en est de même pour les connaissances. Quant aux ressources dites naturelles, se posent avec de plus en plus d'acuité les questions de leur propriété et de leur usage égal par tous. Ainsi, pour partager, gérer et protéger la terre, ne faut-il pas reconsidérer la propriété foncière, l'accès à cette ressource, son mode de gestion démocratique, ainsi que son affectation à des usages le plus souvent alternatifs (produire de l'alimentation biologique ou des agro-carburants) ? [11]

Permanence des contradictions sociales ?

D'autre part, « la constitution de formes de gouvernement à partir du bas et à tous les niveaux de l'organisation sociale » [12] offre-t-elle une garantie de démocratie ? Les phénomènes de prise de pouvoir sont aussi fréquents et peuvent être aussi violents dans les petites structures que dans les grandes. Et ils peuvent s'asseoir sur autre chose que la propriété d'un capital au sens économique : éducation, diplômes, bagage culturel, entrelacs de relations, passions, force physique ou militaire... Faire disparaître l'État, ou même seulement le faire peu à peu dépérir, est fondé sur l'hypothèse que les contradictions dans la société disparaîtraient. Non seulement l'abolition de la propriété privée des moyens de production ne fait pas disparaître les antagonismes de classes, l'histoire l'a montré et Benoît Borrits le rappelle opportunément, mais, comme les contradictions dans la société ne se résument pas aux contradictions de classes, la suppression de toute propriété des moyens de production a peu de chances de conduire tout doit à la félicité.

Le livre de Benoît Borrits mérite grandement d'être lu. Il est doublement utile. D'abord parce qu'il aide à

replacer la critique de la propriété dans l'histoire sociale et dans notre mémoire collective que l'idéologie dominante s'attache quotidiennement à effacer. Ensuite, parce qu'il a le cran d'ouvrir des débats autant théoriques que politiques et stratégiques d'une complexité sans nom. On ne lui fera pas grief de la difficulté de cette tâche. Comme il le dit lui-même, « il est fort probable que certaines décisions prises à un moment donné se révèlent ultérieurement erronées et qu'il faille alors faire marche arrière, d'où la nécessité d'aborder ce débat avec humilité et sans formule toute faite » (p. 168). Il en est de même de l'ébauche de critique menée ici.

Notes

[1] B. Borrits, *Au-delà de la propriété, Pour une économie des communs*, Paris, La Découverte, 2018.

[2] Voir J.-M. Harribey, « Travail dégradé et retraites sacrifiées, mais ce n'est pas inéluctable », mai 2018.

[3] Voir J.-M. Harribey*, La richesse, la valeur et l'inestimable, Fondements d'une critique socio-écologique de l'économie capitaliste*, Paris, Les Liens qui libèrent, 2013. Voir aussi le dossier de *Contretemps* : « Dossier : Extension du domaine de la valeur », *Contretemps*, 5 juin 2017.

[4] Cette distinction entre financement de la production et paiement de celle-ci est essentiellement due à Keynes.

[5] Voir Les Économistes atterrés (J.-M. Harribey, E. Jeffers, J. Marie, D. Plihon, J.-F. Ponsot), « La monnaie, un enjeu politique », Paris, Seuil, 2018. Voir aussi J.-M. Harribey, « Karl Marx, Charles Dumont et Edith Piaf : 'rien de rien' ou la réalisation monétaire de la production capitalise », 16 mai 2018.

[6] Voir J.-M. Harribey, « Aux salariés mal nés, la valeur n'attend que 18 années. Lire *Vaincre Macron* de Bernard Friot » , *Contretemps*, 15 janvier 2018. Sur le revenu d'existence, voir M. Alaluf et D. Zamora (dir.), *Contre l'allocation universelle*, Montréal, Lux, 2016 ; voir aussi Les Économistes atterrés et la Fondation Copernic (coord. J.-M. Harribey et C. Marty), *Faut-il un revenu universel ?*, Paris, Éd. de l'Atelier, 2017 ; ainsi que la note pour Attac de J.-M. Harribey & al. « Note sur le revenu d'existence universel », février 2017.

[7] Voir Les Économistes atterrés, « La monnaie, un enjeu politique », *op. cit*.

[8] Toutefois, dans une note de bas de page (p. 184), l'auteur précise : « En réalité, il serait plus juste de dire que la stabilité des dépôts des agents économiques permet aux banques de prêter. » Mais il subsiste l'idée que le Fonds socialisé d'investissements recueille les dépôts pour créditer les banques. Pour aller au fond à cet endroit, il faudrait préciser que, au niveau macroéconomique, l'investissement net exige la création monétaire et exclut logiquement tout recours à l'épargne préalable. La distinction entre monnaie exogène et monnaie endogène aurait aussi sa place. Voir Les Économistes atterrés, « La monnaie, un enjeu politique », *op. cit*.

[9] P. Dardot, « Propriété ou commun ? », Préface à Benoît Borrits, *Au-delà de la propriété*, *op. cit.*, p. 9.

[10] E. Ostrom, *Gouvernance des biens communs, Pour une nouvelle approche des ressources naturelles*, Cambridge University Press, 1990, Bruxelles, De Boeck, 2010 ; « Par-delà les marchés et les États, La gouvernance polycentrique des systèmes économiques complexes », *Revue de l'OFCE*, n° 1, 2012, p. 13-72.

[11] Voir J.-M. Harribey, « Pour une conception matérialiste des biens communs », *Les Possibles*, n° 5, hiver 2015.

[12] P. Dardot, « Propriété ou commun ? », *op. cit.*, p. 11.

La propriété : la dépasser ou la dépecer ?

lundi 9 juillet 2018, par Thomas Coutrot

Remettre en chantier l'imaginaire de la transformation sociale : voilà la tâche urgente à laquelle Benoît Borrits apporte une contribution précieuse en nous proposant de nous projeter « au-delà de la propriété ». Disons-le d'emblée : même si ses propositions méritent d'être plus creusées, leur audace nous incite à la créativité théorique et institutionnelle, loin des attitudes nostalgiques qui irriguent souvent le débat stratégique à gauche. L'ouvrage s'inscrit dans la lignée théorique des communs, tout en l'arrimant fort utilement à l'histoire des débats, peu pris en charge en France, sur la propriété sociale non étatique. Pour faire vivre ce débat si nécessaire, j'ai choisi ici d'entremêler la présentation des principales thèses de l'ouvrage et leur critique.

Critique de la propriété

Dès la préface, Pierre Dardot résume la thèse principale de l'ouvrage : « tant qu'on n'en aura pas fini avec la propriété productive en tant que telle, la démocratie sociale et politique ne sera qu'un vain mot » (p. 11). En parcourant toute l'histoire des débats sur la propriété dans la gauche depuis Proudhon et Marx, Benoît Borrits montre l'échec de la propriété collective, que ce soit sous sa forme étatique ou coopérative. L'expérience historique, à la fois du soviétisme, des nationalisations et du mouvement coopératif, démontre que le propriétaire collectif « ne peut s'incarner que dans une élite qui tend inévitablement à reproduire les rapports d'exploitation » (p. 17).

La critique de la propriété privée fait partie du bagage commun de la gauche, et celle, plus récente, de la propriété publique – avec ses dérives bureaucratiques ou néolibérales – est elle aussi bien connue. Pour le dire dans les termes de Dardot et Laval, « la prétendue 'réalisation' du commun sous la forme de la propriété d'État ne peut rien être d'autre que la destruction du commun par l'État » [1]. Benoît Borrits le dit autrement : « en devenant propriétaire des moyens de production, l'État, et donc la couche sociale qui le contrôle, se comporte toujours en propriétaire en monopolisant la fonction de décision » ; même s'il prétend « associer les travailleurs et les usagers à la gestion, l'État restera toujours décideur en dernier ressort » (p. 128).

L'apport de Benoît Borrits, fin connaisseur du mouvement coopératif auquel il consacre un chapitre éclairant, concerne surtout la critique de la propriété coopérative. Celle-ci « ne remet pas en cause le fondement du capital » (p. 42), car « même géré différemment, le capital de la coopérative reste celui de ses membres et aucunement la propriété collective d'une classe ou de l'ensemble de la population » (p. 43). Les règles du coopérativisme (en particulier l'élection démocratique des dirigeants et le caractère impartageables des réserves) donnent certes un rôle second au capital. Mais ce rôle devient bloquant en cas de succès économique, les coopérateurs répugnant à ouvrir le sociétariat à de nouveaux membres au risque de diluer leur patrimoine collectif. L'expérience de Mondragon, la grande *success story* de la coopérative de production, le confirme suffisamment, qui ne propose pas le statut de coopérateur aux travailleurs des firmes qu'elle absorbe.

Si les coopératives tendent à « reproduire les rapports d'exploitation », peut-on pour autant en attribuer toute la responsabilité à l'existence d'une propriété, fût-elle collective ? Il me semble que Benoît Borrits néglige le poids de la hiérarchie et du pouvoir dans l'organisation du travail, que le mouvement coopératif ne remet aucunement en question. En imitant la démocratie parlementaire par l'élection des compétents qui commanderont ensuite à la masse, les coopératives se privent de contester la coupure entre travail de conception et travail

d'exécution et donc d'avancer vers une réelle démocratie productive. Je reviendrai en conclusion sur cette impasse que fait Benoît Borrits sur les rapports de production.

La propriété : à démembrer ou à dépasser ?

Mais si la propriété des moyens de production, sous ses formes privée, étatique ou coopérative, n'est pas compatible avec une démocratisation de l'économie, comment faire ? Le débat n'est pas nouveau, même s'il a connu de longues éclipses. En 1947 [2], le communiste conseilliste Anton Pannekoek proposait la « propriété commune » contre la conception, alors dominante à gauche, de la « propriété publique » : « cette propriété commune ne signifie pas propriété au sens ancien du mot, c'est-à-dire le droit d'en user et d'en mésuser selon sa propre volonté », mais elle « demande la direction commune du travail ainsi que l'activité productive commune ». Pannekoek anticipait ainsi la proposition, rappelée également par Benoît Borrits, que formulait Rosanvallon en 1977, dans « L'âge de l'autogestion » : la « dépropriation », c'est-à-dire « l'éclatement et la redistribution des différents droits qui, regroupés, forment le droit classique de propriété (...) La socialisation redistribue les différents droits attachés à la propriété classique entre différentes instances (au niveau de l'entreprise, de la région, de l'État, des collectivités diverses) et ne les remet donc pas tous ensemble dans les mains du même agent collectif ».

Benoît Borrits rejette cette perspective : « en dépit de la radicalité apparente du terme de dépropriation, il n'y a aucune remise en cause de la propriété mais simplement un démembrement des droits de la propriété classique – *usus, fructus, abusus* – entre différents niveaux de décision. On voit mal dès lors comment vont s'articuler ces différents pouvoirs. On peut imaginer que les travailleurs disposeraient d'un droit d'usage sur le patrimoine d'une entreprise – *usus* – contre le versement d'une somme – *fructus* - au propriétaire qui ne serait plus l'État mais l'instance appropriée – commune, région, pays, groupe de pays. Cela signifie bien qu'on reconnaît à la collectivité le droit de conserver l'*abusus*. Dès lors, celle-ci reste capable de privatiser l'unité de production, perspective à laquelle Rosanvallon s'est montré très attaché dans les années qui ont suivi... » (pp. 118-119).

Notons que ce débat a resurgi récemment à propos des communs. Pour les uns, « si le commun est à instituer, il ne peut l'être que comme inappropriable, en aucun cas comme l'objet d'un droit de propriété » [3] ; pour les autres, les communs « consistent non en une négation des droits de propriété mais en des formes nouvelles de partage et de distribution des attributs de ce droit (sous la forme de droits d'accès, d'usage, de prélèvement ...) entre différentes parties prenantes » (Coriat (dir.), *La crise de l'idéologie propriétaire*, présentation).

Au fond, Benoît Borrits réduit la propriété au droit d'*abusus.* Pour lui, dépasser la propriété ne veut évidemment pas dire supprimer le droit d'*usus* ni de *fructus* – même s'il faut redéfinir les acteurs qui vont exercer ces droits, non plus les actionnaires mais les salariés et les parties prenantes (consommateurs, usagers, etc). Mais dépasser la propriété, c'est supprimer le droit d'*abusus*, c'est-à-dire le droit de valoriser, de vendre, voire de détruire le capital accumulé. Ainsi la propriété publique est condamnable parce qu'elle ne protège pas de la privatisation : l'État peut à tout moment décider de vendre ou de liquider ses actifs.

Coopératives multi-collèges : une fausse bonne idée ?

Mais comment éliminer la propriété, ainsi entendue au sens du droit d'une personne (physique ou morale) de disposer d'un bien comme bon lui semble au détriment du collectif et de la société ? Benoît Borrits aurait pu chercher du côté des règles coopérativistes, comme celle des réserves impartageables, qui supprime la possibilité pour les coopérateurs de revendre leurs parts pour en tirer une plus-value. Le droit d'*abusus* persiste mais est alors fortement restreint, réduit à la possibilité pour les coopérateurs

de fermer l'entreprise et de récupérer leur mise initiale, ce qui quand même est très éloigné d'un fonctionnement capitaliste classique.

Et puisque le principal reproche fait à la propriété coopérative est l'égoïsme des coopérateurs – qui bénéficient du capital accumulé, les réserves impartageables, comme matelas de sécurité, et rechignent souvent à le partager avec de nouveaux entrants – Benoît Borrits aurait pu approfondir la piste du partage du pouvoir entre plusieurs collèges – producteurs, usagers, collectivités locales… – prévu par exemple dans le statut des SCIC (sociétés coopératives d'intérêt collectif) créé en France en 2002. Les salariés ne disposant pas de plus de 50 %, ils ne peuvent pas imposer seuls leurs vues particulières.

Bizarrement, il écarte sans hésitation cette perspective. Certes, la coopérative multi-collèges, « en associant usagers et travailleurs dans la gestion commune d'une entreprise, permet un élargissement de la notion de service public au sens étymologique du terme : on ne produit plus pour mettre en valeur un capital, mais pour répondre à un besoin social, et l'ensemble des parties prenantes est impliqué dans ce processus ». Mais c'est insuffisant à ses yeux : « pour autant on peut être très sceptique sur un pouvoir partagé entre usagers et travailleurs sur la base d'un pourcentage défini statutairement. La règle des Scic françaises stipule qu'aucun collège ne détient plus de 50 % des voix, ce qui impose aux salariés d'être minoritaires, voire parfois très minoritaires dans les décisions » (p. 40). L'auteur ne vient-il pas pourtant de nous dire que le problème de la coopérative de production est précisément que les travailleurs ne décident qu'en fonction de leur seul intérêt ?

Un autre argument est avancé contre la coopérative multi-collèges : c'est une « solution peu satisfaisante dans la mesure où les travailleurs et les usagers n'ont pas le même rapport à l'entreprise (…) le travailleur est certainement plus à même de définir la façon dont le travail doit être organisé, alors que l'usager s'intéressera plus à la qualité et au prix des produits » (p. 197). Mais n'est-ce pas précisément parce qu'ils n'ont pas le même rapport à l'entreprise que la confrontation entre parties prenantes dans un conseil d'administration multi-collèges est de nature à faire émerger un intérêt commun, compromis dynamique entre des perspectives différentes ?

Domestiquer le marché

Ayant écarté un peu légèrement la pluralité des collèges comme outil de « dépropriation », Benoît Borrits s'engage dans l'ébauche d'une solution beaucoup plus radicale, l'abolition de toute propriété. C'est tout sauf simple, car cela l'oblige à imaginer une transformation globale de l'économie dans une direction autogestionnaire non étatiste, fondée sur 1) une planification démocratique du volume des investissements, 2) une gouvernance des entreprises par les travailleurs sous la surveillance des usagers organisés en « conseils d'orientation », 3) un financement exclusivement bancaire, sans fonds propres, 4) un remplacement du droit de propriété par le droit d'usage, et 5) le recours au jeu des marchés pour l'activité économique courante. Il s'inscrit ainsi de façon créative dans le courant marxiste critique [4] qui, depuis la fin des années 1970, s'efforce de repenser des modèles de socialisme gestionnaire économiquement crédibles à la lumière de l'expérience du « socialisme réel » - autrement dit du stalinisme.

Pourquoi une économie autogestionnaire devrait-elle renoncer à abolir les marchés ? Pour Benoît Borrits, l'histoire de la planification centralisée a montré que « le maintien des relations marchandes est indispensable si nous voulons permettre une certaine autonomie des travailleurs » (p. 143). Même une planification décentralisée, avec des projets de production élaborés par les travailleurs eux-mêmes et coordonnés de façon souple, lui semble irréaliste : « rien ne nous indique que les collectifs de travail parviendront spontanément à se mettre d'accord sur un plan qui se traduit par l'acceptation par chacun d'entre eux de produire une certaine quantité de produits prédéterminée » (p. 131).

Cela me semble fort juste [5] : le marché existait bien avant le capitalisme et existera bien après. La question pertinente n'est pas de l'abolir – ce qui pose

d'insurmontables problèmes pratiques (impossibilité de voter sur toutes les décisions) et politiques (risque majeur de dérives bureaucratiques), mais de le socialiser, c'est-à-dire d'inscrire les décisions des acteurs du marché dans un contexte institutionnel qui soumette les décisions importantes à la délibération démocratique et empêche l'accumulation (privée ou publique) de richesses et de pouvoir.

Parmi les décisions les plus importantes, figure évidemment l'investissement. Aujourd'hui le volume et la destination des investissements sont décidés par les capitalistes dans le seul objectif du profit. Dans l'économie autogestionnaire proposée par Benoît Borrits, ces décisions sont prises, à un niveau national, sectoriel et régional, par le débat démocratique, et mises en œuvre par des « Fonds socialisés d'investissement » (de même niveau). Ces fonds sont financés par une « cotisation d'investissements » payée par les entreprises sur leur activité économique, et les ressources ainsi collectées sont attribuées aux banques, elles-mêmes autogérées, qui ont la charge de les distribuer sous la forme de crédits aux entreprises autogérées en arbitrant entre les projets concurrents qu'elles présentent. Cette cotisation est un « outil de transition destiné à constituer un capital socialisé des entreprises autogérées » (p. 148), elle peut être modulée au cours du temps en fonction du niveau global des besoins d'investissements nouveaux.

La répartition des tâches entre les fonds d'investissement et les banques est clairement établie : « le rôle des gestionnaires (du fonds d'investissements) sera de contrôler la réalisation des plans déterminés par les citoyens, alors que celui des banques sera de sélectionner les projets qui bénéficieront des financements » (p. 188). La banque « est responsable devant le fonds d'investissement des sommes qu'elle emprunte et de leur affectation » (p. 190) ; en cas de défaut de la banque, « les dépôts monétaires sont garantis par le FSI » : il s'agit donc d'une « solution mutualiste » et non étatiste (p. 192). Ce schéma institutionnel me semble assez convaincant ; il rejoint très largement la conceptualisation en termes de « planification participative » proposée par Pat Devine [6], qui prévoit elle aussi des fonds d'investissements, gestionnaires de ressources planifiées, articulés avec des entreprises autogérées en concurrence pour l'obtention des crédits.

L'accès contre la propriété ?

C'est dans ce cadre qu'on comprend ce que Benoît Borrits entend par abolition de la propriété : les entreprises n'ont pas de fonds propres (pas de capital social donc), mais se financent exclusivement par le crédit. « Le financement des entreprises socialisées par endettement intégral (...) permet d'envisager des entreprises sans fonds propres, lesquelles n'appartiendraient à personne en particulier mais seraient à la disposition de leurs usagers, travailleurs comme clients (...) il n'y aura aucune accumulation réalisée en propre (...) les décisions microéconomiques d'investissement seront prises entre l'unité de production et l'une des agences de crédit qui aura donné son accord à un projet de financement » (p. 176).

Non seulement les entreprises n'auraient pas de fonds propres, mais elles ne pourraient pas être propriétaires de leurs équipements ni de leurs bâtiments, du fait de l'obligation légale de recourir à une pratique déjà très répandue dans l'économie capitaliste actuelle, le *leasing* (location de longue durée). Benoît suggère même que le *leasing* pourrait devenir obligatoire pour les biens durables des ménages (équipement domestique, ordinateurs et portables, automobile...) de façon à éradiquer l'obsolescence programmée et à inciter les fabricants à la qualité et la durabilité de leurs produits.

Cependant, il ne traite pas de la question des actifs immatériels (qui représentent souvent près de la moitié de la valeur boursière des grands groupes) : si la réputation, la marque, la bonne organisation, la capacité d'innovation d'une entreprise la rendent capable de payer des hauts salaires, qu'est-ce qui empêchera les travailleurs de cette entreprise, même dans un système autogestionnaire, de faire payer cher un droit d'entrée aux candidats à l'embauche ?

Autre interrogation, si la propriété est remplacée par

la location, c'est bien qu'il y a un bailleur. Mais comment le bailleur d'un immeuble ou d'une machine n'en serait-il pas le propriétaire ? N'est-ce pas – comme dans la misarchie de Dockès [7] – parce que son droit d'*abusus* est strictement réglementé, voire limité dans le temps ? Benoît cite l'exemple de la coopérative foncière Terre de Liens, qui « achète des terres agricoles afin de les soustraire définitivement à la spéculation foncière et de les dédier à l'agriculture biologique en les louant à des paysans » (p. 207). Mais Terre de Liens n'est-elle pas propriétaire des terres louées ? N'est-ce pas dans ses statuts qu'elle a décidé de s'interdire la spéculation foncière ?

Autrement dit, plutôt que de prétendre dépasser la propriété, réduite de fait au seul droit d'*abusus*, mieux vaudrait partir d'une approche de la propriété comme « faisceau de droits », et se demander comment mener à bien la « dépropriation », c'est-à-dire la limitation du droit d'*abusus* et la répartition des différents droits entre différentes parties prenantes. Bref, instituer une propriété sociale plutôt qu'une non-propriété.

Une perspective libertaire non dogmatique

Ces remarques critiques n'invalident aucunement la réflexion menée, qui a le grand mérite de rester souple et ouverte : elle ne prétend imposer aucune solution « clé en main » mais cherche à construire les outils qui permettront aux choix démocratiques de s'exercer pleinement.

« Il ne s'agit pas de « normer », de rendre obligatoires des formes juridiques précises, mais d'expérimenter, et la forme coopérative est un déjà-là, un institué qui nous permet d'avancer sur la voie de la rupture avec le capitalisme ».

Ainsi, ses réflexions sur la socialisation partielle des rémunérations sont particulièrement stimulantes. S'il y a une concurrence sur des marchés, les rémunérations des travailleurs dépendront du revenu de l'unité de production dans laquelle ils opèrent. Mais le mécanisme proposé, la « péréquation de la richesse disponible », permet de modérer cette dépendance. Le système semble ingénieux : une cotisation de péréquation peut servir à « sécuriser par mutualisation le revenu des travailleurs en activité », p.137), donc à « démarchandiser les rémunérations des producteurs » (p. 151). Le principe est le suivant : on prélève sur chaque entreprise une proportion (30 à 50 %) de la richesse produite [8] et on lui verse une allocation forfaitaire par salarié employé. Borrits suggère que les paramètres de cette « péréquation de la richesse disponible » peuvent être ajustés, en fonction des débats démocratiques, pour déboucher sur un « salaire à vie » à la Friot (dépendant de la qualification individuelle), un revenu universel (identique pour tous), ou un salaire sécurisé comme le prévoit par exemple la proposition CGT de « nouveau statut du travail salarié ».

Là encore, des questions demeurent sans réponse : quelles règles les entreprises pourraient-elles utiliser pour fixer leurs prix, avec un système de prélèvement aussi complexe [9] ? Et quelles seraient les conséquences sectorielles et macroéconomiques de cette redistribution massive des secteurs capitalistiques vers les secteurs de main-d'œuvre [10] ? Quoi qu'il en soit, l'idée de mécanismes de péréquation de la richesse est à creuser, si l'on veut éviter la formation d'inégalités cumulatives entre les entreprises autogérées en fonction de leur réussite économique.

Plus généralement, la perspective ainsi ouverte est celle de « communs géographiques » (les fonds d'investissement, mais aussi la sécurité sociale, les écoles, les hôpitaux…), gérés par les travailleurs sous le contrôle des usagers sans intervention directe de l'État. Benoît y voit « une voie possible vers le dépérissement de l'État » pour les activités dont la validation est purement politique (financement par la fiscalité) et dont le contrôle est aujourd'hui « cadenassé par l'État et la démocratie représentative » (p. 219). Il rejoint ainsi la perspective « misarchiste » tracée par Emmanuel Dockès [11].

Quelle stratégie de transition ?

Évidemment, face à un projet aussi ambitieux, une question vient à l'esprit : comment on y va ? Comment avancer vers cette « perspective d'une société débarrassée des actionnaires » (p. 145), cette « appropriation sociale véritable, c'est-à-dire sans propriétaire des moyens de production » (p. 164) ?

Dans sa recension [12] par ailleurs fort bienveillante de mon ouvrage « Libérer le travail », Benoît s'interroge sur mes propositions consistant à démocratiser les entreprises en introduisant face aux actionnaires dans les lieux de décision les salariés, les usagers et les associations concernées : « devant la frilosité actuelle du patronat à l'égard d'une augmentation de la présence des salarié-es dans la gestion des entreprises, on peut s'interroger de la viabilité d'une telle solution (...) on se demande quand même où on va bien pouvoir trouver d'aussi gentils actionnaires à l'avenir ».

C'est sans doute là que se localise notre principale divergence. Benoît n'évoque aucune stratégie de lutte sociale qui permettrait d'avancer dans la construction des rapports de force nécessaires pour se « débarrasser des actionnaires ». Ou plutôt si, mais cette stratégie me semble franchement contradictoire avec l'esprit libertaire de l'ouvrage : « qu'un gouvernement augmente la part des salaires dans la valeur ajoutée et dévalorise *de facto* les entreprises, et la question de la propriété productive sera alors immédiatement posée » (p. 224). Ou bien : « l'augmentation des cotisations sociales comme moyen de mettre en crise les sociétés de capitaux afin de favoriser leur reprise par les travailleurs (p. 145). Autrement dit, il faudrait attendre qu'un gouvernement de gauche augmente les salaires pour pousser les entreprises à la faillite et les faire reprendre par les travailleurs.

Je préfère retenir des objectifs peut-être plus modestes dans un premier temps (contester le pouvoir unilatéral des actionnaires), mais cohérents avec une stratégie de lutte ancrée dans le réel : une « politique du travail vivant » fondée sur les antagonismes, les résistances et les innovation sociales que suscitent aujourd'hui les méfaits de la gouvernance actionnariale sur le travail, la nature et la démocratie. C'est dans la lutte contre la souffrance au travail, pour la qualité du travail, pour l'intelligence collective et l'éthique du *care*, qu'on pourra trouver les ressources de pouvoir qui nous manquent aujourd'hui pour contester la domination néolibérale. Bref, plutôt que de nous focaliser sur la question – certes importante – des formes de propriété, soyons d'abord et surtout attentifs au travail réel, aux rapports sociaux de production qui s'y nouent, à leurs contradictions et aux leviers qui pourraient en résulter pour l'émancipation.

Notes

[1] P. Dardot & C. Laval, *Commun*, La Découverte, 2014, p. 93

[2] « La propriété publique et la propriété commune ».

[3] P. Dardot & C. Laval, *Commun*, *op. cit.*, p. 233

[4] Voir le numéro spécial d'*Actuel Marx* , n° 14, « Nouveaux modèles de socialisme » , novembre 1993, PUF. Voir aussi mon article « Socialisme, marchés, autogestion : un état du débat », ainsi que mon ouvrage *Jalons vers un monde possible* (Le Bord de l'eau, 2010).

[5] Il est d'ailleurs surprenant de voir surgir plus loin le projet de « dépasser le marché » par la « planification spontanée », que Benoît Borrits reprend de Dominique Pelbois, *Pour un communisme libéral* , L'Harmattan, 2005. Avec la « planification spontanée », plutôt que de signaler leurs préférences par leurs achats, « les ménages définissent ce qu'ils comptent acheter prochainement » et transmettent cette information aux entreprises, lesquelles orientent ensuite « la production en fonction des besoins des consommateurs » (p. 211). Borrits nous avait pourtant bien rappelé que l'échec de la planification soviétique tenait notamment à « la multiplicité des biens de consommation et à la difficulté d'ajuster en permanence les investissements » (p. 76) : même l'économie de pénurie de l'URSS des années 1980 comportait 12 millions de produits différents sur lesquels il aurait été difficile d'organiser un vote des consommateurs. La « planification spontanée » retombe dans le travers de ces échafaudages théoriques où il faut voter pour la couleur des chaussettes.

[6] Pat Devine, David Laibman and John O'Neill, « Participatory Planning through Negotiated Coordination », *Science & Society,* Vol. 66, No. 1.

[7] Emmanuel Dockès, *Voyage en misarchie. Essai pour tout reconstruire*, Éditions du Détour, 2017.

[8] Plus précisément, de l'agrégat *free cash flow* + masse salariale.

[9] Notamment parce que la cotisation de péréquation est établie sur le *free cash flow* c'est-à-dire le flux de liquidités générées par l'activité, une fois payé l'amortissement, l'impôt sur les sociétés...

[10] Michel Husson, « Les mirages du financement de la sécu », 2004.

Note de la rédaction : voir la discussion qui a suivi : « Débat sur le financement de la protection sociale », 2007.

[11] E. Dockès, *Voyage en misarchie., op. cit.,* 2017.

[12] Benoît Borrits, « Libérer le travail », 31 mai 2018.

Débats

La retraite par points défavorise plus encore les femmes

lundi 9 juillet 2018, par Christiane Marty

En France comme dans la plupart des pays, la tendance des réformes de retraite depuis les années 1990 est au renforcement progressif de la contributivité du système, c'est-à-dire au resserrement du lien entre la somme des pensions perçues par une personne pendant sa retraite, et la somme actualisée des cotisations versées au cours de sa carrière (qu'on pense, par exemple, au passage des 10 aux 25 meilleures années de salaires pour calculer la pension). Cette tendance s'accompagne d'une baisse de la part dans la pension des dispositifs de solidarité (minima de pension, droits familiaux liés aux enfants, etc.) attribués gratuitement, c'est-à-dire sans contrepartie de cotisations. Ces dispositifs constituent le socle de la redistribution en faveur des personnes qui n'ont que peu de droits directs à la retraite, car elles n'ont pas eu une activité professionnelle suffisante du fait qu'elles ont élevé des enfants, connu des périodes de temps partiel ou de chômage, de précarité, eu de faibles salaires, etc. Les femmes sont les bénéficiaires principales de ces dispositifs. Tout renforcement du lien entre pensions et carrières professionnelles les pénalise donc plus fortement, comme l'ont déjà montré les réformes passées. Or aujourd'hui, ce qui est à l'étude est un système de retraites par points basé sur une logique purement contributive.

Dans un régime par points, on accumule des points en cotisant tout au long de sa vie active. Au moment de la retraite, les points sont convertis en pension. Les paramètres sont calculés chaque année de manière à équilibrer les finances des caisses, il n'y pas de taux de remplacement (rapport entre la pension et le salaire) fixé à l'avance, pas de visibilité sur sa future pension. L'exemple des régimes par points Agirc et Arrco n'est pas enviable : entre 1990 et 2009, le taux de remplacement a baissé de plus de 30 % dans chacun d'eux. Malgré la présence de quelques droits familiaux, la pension des femmes ne représente que 60 % (Arrco) et 40 % (Agirc) de celle des hommes, contre 75 % sur l'ensemble des régimes.

Le document du Haut commissariat à la réforme des retraites affiche l'objectif de « *proportionnalité entre les cotisations versées et les pensions versées* ». Le haut-commissaire, Jean-Paul Delevoye, ayant déclaré qu'« *il n'y aura pas de points gratuits* », la pension dépendrait uniquement des cotisations versées, donc de la somme des rémunérations tout au long de la vie, ce qui sera très défavorable aux femmes… tant que dureront les inégalités de salaires, de carrières et de partage des tâches parentales entre les femmes et les hommes (qu'il reste indispensable de réduire par des mesures volontaristes). Selon une simulation réalisée avec le modèle Destinie de l'Insee sur les générations nées entre 1950 et 1960, la somme des salaires perçus au cours de sa carrière par une femme ne représenterait en moyenne que 58 % de celle d'un homme. Le ratio serait alors le même pour les pensions !

Jean-Paul Delevoye a assuré que la réforme « *maintiendra et consolidera les solidarités* ». Mais puisqu'il n'y a pas de points gratuits, que deviennent les droits familiaux, la réversion, les minima de pension, etc.? Le document indique qu'il faut « *redéfinir leurs objectifs et clarifier la nature de leur financement* ». Ne relèvent-ils pas plutôt de la solidarité nationale via l'impôt ? demande M. Delevoye. La question préfigure la réponse, en phase avec la logique libérale.

L'évolution des retraites vers un système essentiellement contributif répond en effet à la doxa libérale qui promeut l'idée que chacun·e doit « récupérer sa mise » au moment de sa pension comme s'il s'agissait d'une épargne, avec l'illusion que l'on arbitrera soi-même le moment de partir en retraite en fonction de son nombre de points. Dans cette optique, la retraite n'a plus à assurer de solidarités

puisque chacun·e est libre de décider du niveau de sa pension. Les solidarités qui resteraient nécessaires relèveraient de la responsabilité de l'État et donc de l'impôt. Dans le contexte de recherche tout azimut de baisses de dépenses publiques et d'aides sociales, il y a là un risque majeur de régression !

Le système actuel par annuités a certes des défauts, notamment en ce qui concerne les femmes. Car il ne fait pas que répercuter sur les pensions les inégalités entre les sexes qui existent sur le marché du travail, il les amplifie : les salaires féminins, tous temps de travail confondus, valent en moyenne 74,3 % des salaires masculins (2014), mais les pensions de droit direct des femmes (y compris majoration pour enfants) ne représentent que 60 % de celles des hommes. Le calcul de la pension de droit direct se base en effet sur deux paramètres, le salaire moyen et la durée de carrière, qui chacun défavorise les femmes du fait de carrières insuffisantes et de salaires plus faibles. Ce calcul accentue l'inégalité et discrimine les femmes. Avant de demander, comme le fait le document de travail : « *la retraite doit-elle compenser les inégalités de carrière entre les femmes et les hommes ?* », il serait bienvenu de garantir qu'elle ne les augmente pas !

La bonne stratégie ne consiste pas à augmenter les droits familiaux pour les femmes, car s'ils restent indispensables pour atténuer les inégalités de pension, ils sont à double tranchant parce qu'ils enferment les femmes dans le rôle de mère. La logique à mettre en œuvre vise à augmenter leurs droits *directs* à pension : notamment modifier le calcul de manière à renforcer le lien entre pension et meilleurs salaires (exemple : calculer le salaire moyen sur les *n* meilleures années, *n* étant défini relativement à la durée de carrière effectuée, 25 % par exemple. Pour une carrière de 20 années, calcul sur les 5 meilleures) ; réduire la durée de cotisation exigée à une durée réalisable. C'est-à-dire une direction opposée aux réformes passées et plus encore à celle projetée.

Cet article a été initialement publié dans *Libération,* 12 juin 2018, sous le titre « Réforme des retraites : les femmes toujours plus perdantes ».

Focus sur les « villes rebelles »

lundi 9 juillet 2018, par Daniel Rallet, Huayra Llanque

Ce texte est une tentative de synthèse et de problématisation des séminaires consacrés aux « villes rebelles » lors de l'Université européenne des mouvements sociaux organisée par Attac à Toulouse du 23 au 27 août 2017. L'expression « villes rebelles » désigne le renouveau du municipalisme dans le contexte actuel de la mondialisation néolibérale.
Au cours de ces séminaires, nous avons entendu des expériences de différents pays, mais, dans ce texte, nous allons nous intéresser plus particulièrement aux expériences espagnoles et catalanes.

À Toulouse, cette approche a été permise par la présence de militants espagnols impliqués dans des plateformes citoyennes (Barcelone, Madrid, La Corogne), à partir de la rencontre « Fearless Cities » (villes sans peur) qui a eu lieu en juin 2017 à Barcelone, et nous avons eu le soutien du réseau Commonspolis, d'Aitec et d'Utopia.

L'exemple des « villes rebelles » peut servir d'illustration à la nécessité d'étudier de près les expériences sociales et politiques en cours dans certains pays européens.

Gus Massiah a rappelé à juste titre qu'Attac avait une expérience ancienne dans la mobilisation des collectivités locales : villes ou régions hors de la directive Bolkenstein, de l'AGCS et aujourd'hui du CETA-TAFTA, qui ont concerné au plus fort de ces mouvements plusieurs centaines de municipalités.

Pourquoi le retour du municipalisme ?

La curiosité manifestée par les participants français pour le sujet du municipalisme a étonné et intéressé les intervenants venus d'Espagne. Pour ceux-ci, c'était aussi une opportunité de confronter leur propre expérience avec ses limites. Pour les Français, c'était l'occasion assez rare de consacrer plusieurs heures à en prendre connaissance et à en débattre.

Les interrogations exprimées à la fin du dernier atelier par de jeunes participants sur la possible construction de plateformes citoyennes dans certaines villes en France, avec l'horizon des élections municipales de 2020, confirment l'écho de ce thème et la nécessité de poursuivre cette réflexion.

Dans un contexte où les luttes sociales et les tentatives politiques au niveau national n'ont pu franchir un pas décisif, où la construction de convergences européennes s'avère difficile, par la dynamique du local, caractérisée par des mobilisations sociales et par l'émergence d'alternatives, la constitution de plateformes citoyennes parties « à l'assaut des institutions » a mobilisé l'attention et les énergies, notamment en Espagne.

La dynamique du local s'appuie sur l'objectif d'une **repolitisation de la société** que favorise la proximité des enjeux avec la population, le sentiment d'*empowerment*, le besoin de transparence, le rôle décisif de l'éducation populaire dans les quartiers, l'organisation de débats dans l'espace public.

Trois types de mobilisation ont été plus particulièrement évoqués : sur les audits de la dette, sur les « villes sanctuaires » (ou « villes refuges » dans la terminologie de nos camarades espagnols), sur les budgets municipaux et sur les services publics (remunicipalisation, modes de gestion).

Les audits de la dette

Les expériences d'audit de la dette municipale ont été très riches car la dette a un caractère transversal. Des observatoires municipaux de citoyens ou plus

simplement des groupes de voisins, se sont constitués pour analyser les budgets des municipalités et mettre à la portée des citoyens les informations décryptées, en utilisant Internet, et même des applications sur téléphone. Cela permet de débusquer des gaspillages, la corruption, d'éclairer des privatisations à l'alchimie obscure, ou plus simplement le comportement des élus pour le citoyen (avec votre application, vous pouvez savoir combien de fois le maire a pris le taxi dans la journée). Dans la région de Madrid, un groupe d'audit a fait un travail incroyable sur la santé et les processus de privatisation. Ce groupe fonctionnait en ateliers pouvant regrouper jusqu'à 500 personnes.

À Barcelone, la dette énorme contactée lors des JO a été le point de départ des privatisations.

Ces processus n'impliquent pas toute la population, mais ils s'adressent à elle. Ils sont temporaires, mais laissent des traces durables.

Les villes refuges

Le gouvernement Rajoy n'ayant accueilli les réfugiés qu'au compte-gouttes, la mairie de Barcelone a organisé de l'aide juridique, des programmes de coopération internationale, des jumelages, déposé un recours contre le traité UE-Turquie, loué des appartements...

Un travail dans les quartiers a été fait par les mouvements sociaux, pour montrer des films sur l'accueil des réfugiés, sur l'histoire des migrants, leur parcours, pour donner des informations sur la responsabilité de l'Espagne dans les ventes d'armes vers ces pays...

À Barcelone, il y a une mémoire historique forte, le souvenir de l'exil. Le 17 février 2017, il y a eu une grande manifestation de 160 000 personnes pour l'accueil des réfugiés avec le slogan « nous voulons accueillir ». Mais il y a encore beaucoup d'efforts à faire. Le processus des demandes d'asile n'est pas bien maîtrisé, il est essentiellement externalisé sur des ONG. Il faut surtout améliorer l'intégration, le « vivre ensemble », prendre des mesures concrètes sur le logement, l'éducation et pour cela disposer de ressources. Il faut aussi aller au-delà des questions posées par l'accueil des migrants, s'affronter au racisme et aux discriminations contre les immigrés de la seconde génération.

Les militants sont conscients des limites de l'action au niveau des villes : on peut se battre contre l'accord UE-Turquie, pour la fermeture de centres de rétention, mais la demande d'asile et l'ensemble du droit des migrants sont de la compétence de l'État ou des conventions internationales.

Cela implique de construire des réseaux nationaux et internationaux pour agir sur les politiques migratoires de l'État et de l'UE.

En France, un mouvement citoyen pour l'accueil des réfugiés a émergé notamment lors de l'évacuation du camp de Calais et pour remplacer un État délibérément défaillant. L'initiative « Sursaut citoyen » a permis de dessiner la carte de ces villes d'accueil. Dans quelques cas, des élus, comme Damien Carême à Grande Synthe, ont joué un rôle moteur.

La Vallée de la Roya est devenue le symbole de ces initiatives citoyennes portées par une dynamique locale, mais sans le soutien des institutions locales dominées par la droite et l'extrême droite.

Pour éviter l'isolement et changer le rapport de forces, il faut porter l'action au niveau national et s'engager dans un travail de construction de réseaux des villes et des localités hospitalières.

La question démocratique

Ces mouvements portent une critique des expériences de budgets participatifs conçus de haut vers le bas, purement consultatifs et sans force contraignante. Il ne s'agit pas seulement de demander son avis à la population, mais aussi de partager le processus de décision. Le processus commence en amont de l'élection avec la construction d'un programme en association avec les citoyens.

Les institutions municipales doivent être ouvertes

aux citoyens, avec des collectifs de nature et d'ampleur diverses, avec une très grande transparence, exigeant l'utilisation de moyens numériques, des outils de démocratie directe associant les citoyens à la prise de décision.

Par exemple, la plateforme open source « Decidim Barcelona » permet de suivre tous les processus participatifs ouverts dans la ville, quartier par quartier. Des boîtes aux lettres d'éthique sont ouvertes contre la corruption. Les comptes du budget sont accessibles à tous.

Il est nécessaire de modifier la conclusion et la mise en œuvre des marchés publics, en introduisant des clauses sociales (notamment contre les inégalités), environnementales, de genre, en faveur de l'économie sociale et solidaire, les PME, afin aussi d'affaiblir des mécanismes de concession aux grandes entreprises, générateurs de corruption.

La gestion du patrimoine commun et des services publics doit être modifiée. Il ne suffit pas de remunicipaliser des services publics, il faut aussi en modifier la gestion sur des critères démocratiques. Les biens communs sont fondés sur plusieurs principes : l'essentiel de la ressource appartient à tout le monde, ils sont organisés par la communauté sur la base de règles qui permettent d'en garantir l'accès universel. Pour cela, il faut de nouvelles institutions, qui respectent les valeurs et les propositions des communautés, créent des organes participatifs, définissent un cadre juridique...

« Ouvrir les portes des institutions aux citoyens » exige de mettre en place des processus qui permettent l'expression d'une citoyenneté forte, affaiblissent le modèle politique en place et qui génèrent un tissu social et productif plus égalitaire.

Ces plateformes citoyennes issues de puissants mouvements sociaux (comme les « marées ») sont des constructions complexes, nouant des alliances variables avec des partis politiques, lesquels ont rarement le leadership.

Deux questions qui donnent à réfléchir

La première leçon que tirent les mouvements est que la partie se joue à trois : les mouvements, la rue (ou la « population », la « société civile »), les institutions (la municipalité).

À la suite des victoires électorales, de nombreux « cadres » des mouvements ont été aspirés par les institutions. L'encadrement des mouvements s'est singulièrement affaibli. D'autre part, après la conquête de l'institution par l'élection, les mouvements sont tentés de faire confiance aux nouveaux élus et de leur déléguer la mise en œuvre du programme électoral.

De leur côté, les institutions sont prises dans des contraintes juridiques (par exemple, les règles des marchés publics), économiques, sociales ou politiques qui exigent de passer certains compromis ou de reporter dans le temps certaines décisions. Les résistances au changement peuvent être aussi diverses, comme celle des « techniciens » (salariés des collectivités) qui, faute d'avoir pu travailler avec eux en amont, se sont souvent opposés à une participation citoyenne qui dérangeait leurs habitudes. Sans compter que ces plateformes citoyennes ont rarement une majorité suffisante au conseil municipal et doivent constituer des alliances.

L'arrêt des mobilisations sociales, qui a généralement suivi les élections, est analysé dans les mouvements comme une erreur dans la mesure où il y a nécessairement des contradictions entre la « rue » et les institutions, même lorsque celles-ci sont gouvernées par des « amis ».

C'est vrai si on parle des résistances, c'est tout aussi pertinent lorsqu'il s'agit de construire des alternatives et d'associer la population à la prise de décision.

La dynamique du local n'a de sens progressiste que si elle porte sur des valeurs universelles et que si elle permet de faire évoluer le rapport de force global.

En premier lieu, il faut se prémunir contre le risque du « localisme », c'est-à-dire de la prévalence d'intérêts

locaux sur l'intérêt général. À une époque où les villes sont engagées par les politiques néolibérales dans une logique de compétition et d'affaiblissement des liens de solidarité, ce risque n'est pas imaginaire.

En second lieu, l'action des collectivités locales est contrainte par la législation nationale et européenne, ainsi que par la puissance des lobbies. Si de très grandes villes peuvent disposer d'une autonomie limitée, ce n'est pas le cas des plus petites et encore moins en zone rurale.

Développer une politique d'émancipation au plan local ne dispense pas de construire un autre rapport de forces au niveau national, européen et international.

Pour le moment, les « villes rebelles » espagnoles s'autogèrent sans véritable coordination. La mise en place d'une coordination apparaît aujourd'hui comme une nécessité. De même au niveau européen : plusieurs réseaux européens thématiques ont surgi (villes hors TAFTA, villes hospitalières, réseau européen contre la dette illégitime...) et des réseaux plus généralistes (« Fearless Cities, villes en transition »...) se mettent en place [1]. En France, des expériences diverses (Saillans, Grenoble...) attirent l'attention.

Des réflexions en perspectives...

Notes

[1] Pour mieux appréhender le sujet du municipalisme, consulter Commonspolis.org.

Le rapprochement des deux Corées et la gauche radicale en Corée du Sud

lundi 9 juillet 2018, par Christophe Aguiton

Vendredi 27 avril 2018, pour la première fois, les premiers dirigeants des deux Corées se sont rencontrés sur la ligne de démarcation. Cet événement qui a fait la une de la presse mondiale a été suivi intensément par la population sud-coréenne, qui a passé la journée devant la télévision, chez elle ou dans les nombreux cafés et restaurants du pays.

Une très large majorité de la population, en Corée du Sud, a accueilli très favorablement ce début de rapprochement. Trois raisons principales expliquent ce soutien massif. La première est évidemment la crainte d'un conflit ouvert entre les deux Corées dont la population serait la première victime. Une motivation évidente, mais qui n'est pas la plus importante. La Corée du Sud est habituée à la succession de crises avec le Nord, et les propos de ses dirigeants relèvent plus de la gesticulation que d'une réelle volonté belliqueuse. Le Nord cherche à se protéger de toute intervention américaine et va tenter de monnayer ses initiatives de paix sur le plan économique. La seconde raison renvoie au traumatisme et à la douleur d'une séparation qui a déchiré de très nombreuses familles ; le président sud-coréen Moon Jae-in est lui-même l'enfant d'une famille du Nord et ses parents se sont réfugiés à Pusan durant la guerre de Corée. Il est utile de rappeler que la séparation entre les deux Corées est bien plus stricte que celle qui a existé entre les deux Allemagne : dans la très grande majorité des cas, les familles séparées n'ont jamais pu se rencontrer. Dernière et tout aussi importante raison de ce soutien populaire, la crainte d'un effondrement du régime au Nord, qui déstabiliserait toute la région, accentuerait les tensions entre les puissants voisins de la péninsule coréenne et pourrait conduire à une réunification qui se produirait dans des conditions extrêmement difficiles. Rappelons tout d'abord que la péninsule partage une frontière, au nord, avec la Chine mais aussi la Russie, que le Japon n'est qu'à quelques centaines de kilomètres et que les États-Unis ont aujourd'hui un contingent de 25 000 soldats stationnés en Corée du Sud. Impossible, dans ce contexte, d'ignorer le poids de ces « parrains » même si, nous le verrons, les paramètres spécifiques à la Corée sont tout aussi importants pour l'avenir de la relation inter-coréenne. Il faut également rappeler que la Corée du Nord a 25 millions d'habitants (le Sud 50 millions) qui vivent dans un isolement quasi complet, avec un différentiel considérable en termes économiques. Pour la Corée du Sud, l'effondrement du régime de Pyongyang aboutirait à une situation infiniment plus difficile que celle qu'a connue l'Allemagne fédérale au début des années 1990 quand elle a absorbé la RDA, qui était quatre fois moins peuplée, avec une ouverture au monde et une économie bien supérieures à celles de la Corée du Nord. Pour le gouvernement sud-coréen, le patronat et la très grande majorité de la population, il ne s'agit pas d'aller vers une réunification immédiate, mais d'initier un rapprochement qui ouvrirait une longue période de transition préalable à une réunification.

Un nouveau contexte politique et social

La rencontre des dirigeants des deux Corées a eu lieu dans un contexte social et politique nouveau en Corée du Sud. Depuis 2007, le parti issu de la dictature, le « Grand Parti National » qui s'est rebaptisé en « Parti de la Liberté de Corée », dirigeait le pays, la dernière présidente étant Park Geun-Hye, fille du dictateur Park des années 1960 et 1970. Le naufrage d'un ferry qui a causé la mort en avril 2014 de 300 lycéens a été un vrai traumatisme national, renforcé par les soupçons de corruption qui l'ont accompagné. Un

traumatisme qui a largement entamé la popularité de Park. Mais c'est une affaire de corruption la concernant directement qui a été à l'origine d'une énorme mobilisation populaire, la « révolution des bougies », qui a vu des millions de manifestants descendre dans la rue pendant des semaines et qui a abouti à la destitution de Park en mars 2017. Deux mois plus tard, Moon Jae-in, du Parti démocrate, a été élu et le Parti de la Liberté a perdu la majorité à la chambre. Pour les militants coréens, la force du Grand Parti National tenait à la persistance d'un système qui a vu des familles de l'establishment soutenir successivement l'occupation japonaise puis la présence massive des soldats américains. On peut voir encore, à Séoul, des manifestations de soutien à Park, avec des participants très âgés qui arborent des vestes où sont cousus sur l'épaule droite un drapeau coréen, sur la gauche un drapeau américain. Un système qui puisait sa force dans son lien aux « chaebols », ces conglomérats industriels, comme Samsung ou Hyundai, mais qui est en train de se déliter. Le Parti démocrate est l'autre parti de l'alternance politique en Corée du Sud. Un parti dont les dirigeants ont été réprimés pendant la dictature, son ancien dirigeant Kim Dae-jun ayant fait l'objet de deux tentatives d'assassinat dans les années 1970, puis a été condamné à mort sous la dictature. La démocratisation du pays a permis aux démocrates de diriger le gouvernement de 1998 à 2007. C'est un parti libéral sur le plan économique, y compris dans sa volonté d'imposer plus de transparence aux chaebols, réellement démocratique sur le plan politique et favorable à une politique de détente avec la Corée du Nord, politique connue sous le nom de « Politique du rayon de Soleil ».

Importance de la gauche radicale, sociale et politique

À côté des deux partis de l'alternance politique, il existe en Corée du Sud une gauche radicale qui a joué un rôle très important dans la lutte contre la dictature et la création du mouvement ouvrier coréen, et dont les militants continuent à avoir un poids certain dans la vie politique et sociale du pays. À la sortie de l'occupation japonaise, il existait un mouvement communiste puissant dans le sud de la Corée, le Parti du Travail, qui réunissait plusieurs centaines de milliers de membres, un parti très hostile à la création d'un État séparé au sud de la péninsule coréenne. Ce parti a été violemment réprimé par les troupes américaines, puis la guerre de Corée a achevé de le détruire, ses dirigeants se réfugiant au Nord. Ce n'est que dans les années 1980 qu'a pu se reconstituer une gauche radicale qui se renforcera tout au long de la décennie. Le point de départ de cette recomposition a été le soulèvement de la ville de Gwangju en mai 1980, soulèvement qui commença avec l'émergence d'un mouvement étudiant dénonçant la dictature et réclamant une réelle démocratisation du pays. Ce mouvement a été réprimé, mais il a été vite rejoint par une mobilisation générale de la ville qui se termina dans un bain de sang, l'armée coréenne ayant rétabli l'ordre au prix de milliers de morts. L'ampleur de la répression a produit une onde de choc dans les universités coréennes où va se développer très vite un mouvement étudiant radical. Ces étudiants vont tirer du drame de Gwangju la conviction qu'il faudra une mobilisation de grande ampleur pour en finir avec la dictature, mobilisation à l'échelle nationale, mais qui doit aussi élargir sa base sociale en y incluant en particulier la classe ouvrière qui a connu, dans les années 1980, une croissance très rapide, cette décennie étant celle de l'industrialisation du pays. Ce sont ainsi des milliers d'étudiants radicaux qui vont s'établir dans des usines qui recrutaient massivement à l'époque. Des étudiants qui vont construire des syndicats en s'appuyant sur un système de type corporatiste que l'on retrouve dans la plupart des dictatures et des pays à parti unique : le syndicalisme est obligatoire et regroupe les salariés par branche professionnelle et grande entreprise, ce qui permet aux militants de gagner des positions institutionnelles dans ces syndicats. La gauche radicale va être ainsi capable de gagner la majorité dans les deux principaux mouvements sociaux du pays, le mouvement étudiant et le syndicalisme ouvrier, où les étudiants radicaux établis en usine vont construire la KCTU qui deviendra rapidement le principal syndicat du pays. La création d'un mouvement paysan basé sur de petits exploitants (la paysannerie représente 6 % de

la population active en Corée) qui rejoindra la Via Campesina, l'organisation internationale des paysans très active dans le mouvement altermondialiste et la lutte contre les accords de libre-échange, va compléter le tableau.

La gauche radicale coréenne se divise en deux familles, chacune d'entre elles ayant ses propres nuances et divisions. La première est connue sous le nom de « People Democracy » ou « PD ». Ce sont des militants qui considéraient que la lutte pour la démocratisation du pays doit aller de pair avec les revendications sociales, revendications qui ont été élargies dans les dernières décennies à l'écologie, le féminisme ou la défense des droits des LGBT+. Ils pensent également qu'il faut pour cela garder son indépendance, tant vis-à-vis du voisin nord-coréen que vis-à-vis du Parti démocrate. Cette famille est cependant divisée en différents courants, plus ou moins radicaux. La deuxième famille, « National Liberation » ou « NL », est plus nombreuse et elle est composée de militants qui défendent l'idée que la libération nationale est la revendication principale, une libération qui passe par une lutte contre la dictature et la présence de troupes américaines dans le pays, mais aussi par un processus d'unification des deux Corées. L'anti-américanisme va se développer après les massacres de Gwangju, les autorités américaines ayant facilité l'action de l'armée sud-coréenne. Les NL refusent également toute critique vis-à-vis de la Corée du Nord, que ce soit sur la question des droits humains ou sur les essais nucléaires. S'ils pensent utile de construire un parti indépendant, ils vont cependant appeler souvent à voter pour les candidats du Parti démocrate comme moyen de réaliser la « première étape » de la libération nationale.

Après la dictature, émergence et recompositions de la gauche radicale et des mouvements sociaux

La dictature est tombée en 1987, après d'énormes manifestations étudiantes en juin de cette année dans ce qui a été nommé « Le printemps de Séoul ». Ce sera le début d'une effervescence sociale et politique, avec de très nombreuses grèves ouvrières et la création des syndicats qui se réuniront dans la KCTU quelques années plus tard. Mais ce n'est qu'une décennie plus tard qu'il fut possible de créer un parti de gauche sous l'impulsion de la KCTU, à l'image de ce qu'avaient fait les syndicats britanniques quand ils créèrent le « Labour Party » au début du XXe siècle, ou des syndicalistes brésiliens qui allaient avec Lula, dans les années 1980, créer le PT, le Parti des travailleurs. En Corée du Sud, ce parti, le DLP, « Democratic Labour Party », fut officiellement créé en janvier 2000 et il gagna rapidement en influence jusqu'aux élections parlementaires de 2004 où il obtint 13 % des voix et 10 députés, dans un système électoral uninominal à un tour. À la naissance du DLP, les militants de PD y avaient une influence importante, mais l'arrivée massive de militants NL va changer les rapports de force internes et de très fortes tensions vont aboutir à une scission en 2007, les militants de PD quittant le DLP et créant le NPP, « New Progressive Party ». Une division qui va peser sur les résultats électoraux : en 2008, le DLP obtint 6 % des voix et le NPP 3 % seulement. En décembre 2011, un regroupement partiel a eu lieu, le DLP fusionnant avec d'autres courants, y compris une aile du NPP pour créer le « UPP », « Unified Progressive Party » qui a obtenu 10 % des voix et 13 sièges aux élections de 2012. Mais, très vite, l'aile PD du parti a scissionné en créant le « Parti de la Justice » et un an plus tard, en 2013, le gouvernement conservateur s'est appuyé sur des accusations de « complot nord-coréen » pour justifier la dissolution de l'UPP et la destitution des députés du parti. Lors des élections législatives de 2016, le Parti de la Justice a obtenu 7 % des suffrages et 6 députés, et 6 % pour l'élection présidentielle de 2017 après la démission de Park, une élection où la pression pour le vote utile pour Moon Jae-in, le candidat de Parti démocrate, était très forte, les militants NL soutenant Moon.

Les mouvements sociaux vont eux aussi connaître après la dictature un développement important et un élargissement de leurs thèmes d'action. Des mouvements et associations écologistes, féministes ou pacifistes apparaissent et se développent, remettant en cause le caractère central du

mouvement ouvrier qui était jusque-là la norme. Plus récemment encore, les mobilisations de la « révolution des bougies » se structurent et s'étendent grâce à l'internet et aux réseaux sociaux, en s'appuyant sur les initiatives individuelles plus que sur celles des mouvements structurés. Aujourd'hui, la situation des mouvements et organisations est très différente de celle qui existait à la chute de la dictature. La KCTU représente toujours une force importante, comme l'on montré les manifestations de rue du 1er mai de cette année, mais le centre de gravité de son action s'est déplacé, ce sont les syndicats d'entreprise qui jouent un rôle central, avec le risque de voir les revendications et mobilisations se disperser en fonction des réalités et des rapports de force entreprise par entreprise. Les partis politiques conservent un rôle important au moment des élections, mais leur capacité militante s'est beaucoup affaiblie. Il existe enfin toute une galaxie d'associations et de mouvements, mais les mobilisations réelles s'appuient sur l'implication des individus qui s'informent et se coordonnent sur internet, la situation nord-coréenne étant de ce point de vue similaire à ce que l'on peut observer en Europe.

Responsabilités gouvernementales

Parallèlement à cette chronologie complexe des différents partis et mouvements issus de la gauche radicale, un certain nombre de ses dirigeants ont rejoint la mouvance du Parti démocratique et y ont atteint des positions importantes. Cela a été surtout le cas de militants issus des NL que les appels à soutenir le Parti démocrate lors des élections, dans une logique de vote utile, a amenés à se rapprocher de ses équipes et à s'y intégrer, avec l'idée de pouvoir y faire carrière et de peser sur les décisions importantes pour le pays. L'exemple emblématique de ces rapprochements est celui de Im Jong-seok, qui était un dirigeant NL important et est devenu le bras droit du président Moon Jae-in. Im Jong-seok a été à la tête de la fédération des étudiants coréens en 1989, il a ensuite été arrêté et condamné à cinq ans de prison pour « atteinte à la sureté nationale » pour ses relations avec la Corée du Nord. Des années plus tard, il a été maire adjoint de Séoul derrière Park Won-soon, un candidat progressiste indépendant qui a été élu en 2011 à la tête de la capitale du pays, avec le soutien du Parti démocrate mais aussi du DLP. Quand Moon Jae-in a été élu en 2017 à la présidence de la République, il a nommé Im Jong-seok au secrétariat de la présidence, ce qui a fait de lui le principal responsable de l'administration présidentielle. Dans la dernière période, Im Jong-seok a pris en charge les contacts avec les responsables nord-coréens et a joué un rôle central dans la préparation de la rencontre du 27 avril entre Moon Jae-in et Kim Jung-un, le numéro un de Corée du Nord. Im Jong-seok est évidemment différent, aujourd'hui, du militant pro nord-coréen qu'il était à la fin de la dictature, mais, comme le dit Lee In-young, un autre responsable NL aujourd'hui dans l'administration présidentielle : « nous avons un regard lucide aujourd'hui, après avoir été en Corée du Nord », et il ajoute : « nous ne sommes pas des sympathisants nord-coréens, mais nous avons peut-être un cœur plus chaleureux et plus de patience que d'autres pour avancer vers la paix ». Grâce à ces militants issus des NL, Moon a une équipe qui a la confiance des dirigeants nord-coréens et qui comprend bien leur logique et leur discours.

Il est évident que le conflit entre les deux Corées ne pourra se résoudre qu'avec l'accord, ou au moins l'absence de veto, de leurs grands parrains, États-Unis, Chine et dans une moindre mesure Japon et Russie. Mais Moon et son administration ont su saisir l'opportunité, à partir des jeux olympiques d'hiver jusqu'à la rencontre du 27 avril, et le processus de paix, s'il réussit, devra beaucoup à cette capacité d'initiatives et à des militants qui, depuis plus de trente ans, ont joué un rôle très important dans la transformation de leur pays.

2007-2018 : Les causes d'une crise financière qui a déjà plus de 11 ans

lundi 9 juillet 2018, par Eric Toussaint

À partir de février-mars 2007, aux États-Unis, commencent les premières faillites de sociétés financières spécialisées dans le crédit hypothécaire. Les racines de la crise internationale qui a débuté aux États-Unis en 2007-2008 remontent aux années 1990. Parmi les facteurs décisifs : l'augmentation massive des dettes privées ainsi que la politique des autorités de Washington qui ont favorisé, pour des raisons économiques et politiques, le développement d'une bulle spéculative dans l'immobilier.

Au cours des deux dernières décennies, les administrations de Bill Clinton et de George W. Bush ont appuyé systématiquement les grandes banques dans leur volonté de se débarrasser définitivement des contraintes qui pesaient encore sur elles comme héritage des mesures de la discipline bancaire imposée par F.D. Roosevelt dans les années 1930. À noter qu'au cours de ses deux mandats, Barack Obama n'a pas pris des mesures fortes pour remettre de l'ordre dans les activités des sociétés financières. Au pouvoir depuis début 2017, Donald Trump a commencé à démanteler les quelques contraintes imposées aux banques depuis le début de la crise, notamment la loi Dodd-Franck, et compte aller plus loin afin de favoriser encore plus le secteur financier.

L'éclatement de la bulle spéculative immobilière a été le détonateur de la crise. Les politiques d'austérité ont ensuite fini de plonger l'économie des pays les plus industrialisés dans une période récessive-dépressive prolongée, suivie d'une période de croissance très faible dans laquelle est toujours plongée l'économie des pays les plus industrialisés. Par ailleurs, les politiques appliquées, depuis 2007-2008, par les banques centrales pour favoriser une fois de plus le grand capital ont généré de nouvelles bulles (bulle boursière et bulle du marché obligataire) qui finiront tôt ou tard par éclater.

Augmentation de la dette globale mondiale

Dans plusieurs pays, avant l'éclatement de la crise en 2007, la dette publique représentait moins d'un sixième des dettes totales, et moins d'un cinquième des dettes privées. Après 2007, l'augmentation de la dette publique est forte et brutale, conséquence de la crise et du sauvetage des banques par les pouvoirs publics.

Selon une étude publiée en mars 2017, par le service d'étude de l'Union des Banques Suisses, la dette globale mondiale a augmenté de 55 % entre 2002 et 2008. Deux tiers de cette augmentation étaient dus à la croissance de l'endettement des banques. Entre 2008 et 2017, la dette globale a encore augmenté de 51 %. Mais depuis 2008, les banques (surtout aux États-Unis) ont un peu réduit leurs dettes tandis que les États qui leur sont venus en aide ont vu exploser leur endettement |1|.

La crise internationale a débuté aux États-Unis en 2007-2008 mais les causes remontent aux années 1990. Plusieurs facteurs entrent en jeu : la surproduction dans le secteur immobilier et dans d'autres secteurs de l'économie (notamment l'automobile), l'hypertrophie du secteur financier, en particulier du secteur bancaire, la déréglementation de ce même secteur, le comportement des patrons des banques, l'augmentation massive des dettes privées, la politique de la Banque centrale des États-Unis (la Réserve fédérale) et du gouvernement de Washington qui ont favorisé, pour des raisons

économiques et politiques, le développement d'une bulle spéculative dans l'immobilier… À ce propos, il est utile de souligner que l'administration de George W. Bush avait fait de la « société des propriétaires » un thème central de son discours politique : « *Nous sommes en train de créer une société de propriétaires dans ce pays, dans laquelle toujours plus d'Américains auront la possibilité d'ouvrir la porte de l'endroit où ils vivent, et diront : « Bienvenue dans ma maison », « Bienvenue dans ce que je possède ».* » |2|

Alan Greenspan confirme, dans ses mémoires écrits juste après l'éclatement de la crise en 2007, qu'il y avait une stratégie politique à la base de l'attitude adoptée par la Réserve fédérale en soutien à la politique de Bush : « *Je me rendais bien compte que l'assouplissement du crédit hypothécaire accroissait le risque financier et que l'aide au logement exerçait un effet distorsif sur le marché. Mais j'ai compris aussi que l'augmentation du nombre de propriétaires renforçait le soutien au capitalisme de marché – vaste question. J'estimais donc, et continue de le faire, que les avantages de cet élargissement de la propriété immobilière individuelle valaient bien l'accroissement inévitable des risques. La protection des droits de propriété, si essentielle dans une économie de marché, a besoin d'une masse critique de propriétaires pour bénéficier d'un soutien politique.* » |3|

Il est également nécessaire de mentionner que les administrations de Bill Clinton et de George W. Bush ont appuyé systématiquement les grandes banques dans leur volonté de se débarrasser définitivement des contraintes qui pesaient encore sur elles comme héritage des mesures de la discipline bancaire imposée par Roosevelt dans les années 1930.

Le détonateur de la crise est venu de la bulle spéculative qui avant d'éclater avait gonflé le prix de l'immobilier |4| et engendré une augmentation démesurée du secteur de la construction par rapport à la demande solvable. La quantité de nouveaux logements proposés chaque année aux États-Unis est passée de 1,5 million en 2000 à 2,3 millions en janvier 2006. Une proportion croissante de nouveaux logements n'a plus trouvé d'acquéreurs malgré les facilités de crédit accordées aux ménages par les banques et malgré les encouragements des autorités américaines.

Cette surproduction a fini par provoquer une chute brutale du prix de l'immobilier. Les prévisions des ménages qui avaient souscrit des crédits hypothécaires *subprimes* |5| ont été bouleversées par ce changement radical de circonstances. En effet, aux États-Unis, les ménages ont la possibilité et la coutume, quand les prix de l'immobilier sont à la hausse, de renégocier au bout de 2 ou 3 ans sur base d'une hypothèque qui a gagné de la valeur leur contrat de prêt initial afin d'obtenir des termes plus favorables, des taux plus avantageux. Notons que dans le secteur des prêts subprimes, le taux des deux ou trois premières années était faible et fixe, autour de 3 %, alors que la troisième ou quatrième année, non seulement le taux augmentait de manière conséquente (passant à 8 ou 10 %), mais il devenait également variable et pouvait, dans de nombreux cas, atteindre facilement 14 ou 15 %.

À partir de 2006, lorsque les prix de l'immobilier ont commencé à baisser, les ménages qui avaient eu recours aux prêts *subprimes* n'ont plus été en mesure de renégocier favorablement leur crédit hypothécaire afin d'en améliorer les termes.

Comme le déclare Paul Jorion dans *La crise du capitalisme américain*, les crédits au secteur *subprime* visaient « *en réalité à délester de leurs économies les malheureux qui cherchent à souscrire au 'rêve' sans disposer en réalité des moyens financiers d'y accéder, au premier rang desquels la population noire et celle originaire d'Amérique latine. Les combines sont ici nombreuses, allant des contrats aux conditions écrites différentes de celles de l'accord verbal, jusqu'aux offres qui visent simplement à acculer le candidat à la faillite pour bénéficier ensuite de la saisie du logement, en passant par les refinancements présentés comme « avantageux » mais aux conditions en réalité calamiteuses.* » |6|.

Quelques années plus tard, les procédures légales entamées suite aux plaintes déposées par des centaines de milliers de familles expulsées illégalement de leur logement par les banques démontreront que les banquiers avaient escroqué

leurs clients à une échelle massive. Dans plus de 500 000 cas examinés par la justice des États-Unis, les banques ont abusé de la bonne foi des personnes qui signaient des contrats d'emprunt hypothécaire. Après de longues tractations à propos des délits et crimes qu'elles avaient commis en matière de crédit hypothécaire, les principales banques des États-Unis ont fini par accepter de payer des amendes pour un montant d'environ 86 milliards de dollars (période 2008-2013). Bien que le fait de payer des amendes ait permis aux banques d'échapper à des condamnations, cela démontre qu'il n'y a pas le moindre doute quant à leur responsabilité dans la crise.

Il faut préciser par ailleurs que le *subprime* ne concernait pas que les couches populaires les plus fragiles. Le *Wall Street Journal* donne l'exemple d'une gérante d'un magasin de photocopieuses qui a acheté une maison à Las Vegas pour 460 000 dollars en 2006. En 2006-2007, elle devait payer des mensualités de 3 700 dollars à un taux de 8,2 % mais, en 2008, les mensualités se sont élevées à 8 000 dollars à un taux de 14 %. Entre-temps, avec la crise, sa maison ne valait plus que 310 000 dollars (la valeur de l'immobilier a diminué de plus de 30 % en 2007 !) |7|. Elle a arrêté de rembourser et a perdu la maison de ses rêves. L'étude du *Wall Street Journal* montre que le *subprime market mortgage* à haut taux ne concernait pas seulement les familles américaines à bas revenus : il touchait aussi la classe moyenne.

Dès le début de l'année 2007, les défauts de paiement des ménages ont commencé à se multiplier. Entre janvier et août 2007, 84 sociétés de crédit hypothécaire aux États-Unis se sont retrouvées en faillite. Les sociétés et les ménages riches qui spéculaient à la hausse sur l'immobilier jusque-là et avaient engrangé de copieux bénéfices se sont retirés brutalement, accélérant du même coup la chute des prix. Les banques qui avaient placé les créances hypothécaires dans des produits structurés et les vendaient en masse (notamment aux grandes banques européennes avides de rendement) ont été au centre de la crise.

Ainsi, le gigantesque édifice de dettes privées a commencé à s'effondrer avec l'éclatement de la bulle spéculative du secteur immobilier nord-américain et a été suivi par d'autres crises de l'immobilier en Irlande, au Royaume-Uni, en Espagne, à Chypre, dans plusieurs pays d'Europe centrale et de l'Est.

Il vaut la peine de mentionner que Nicolas Sarkozy |8|, emboîtant le pas de George W. Bush, invitait les Français à s'endetter beaucoup plus. Dans le numéro d'avril 2007 de la Revue Banque, il écrivait : « *Les ménages français sont aujourd'hui les moins endettés d'Europe. Or une économie qui ne s'endette pas suffisamment, c'est une économie qui ne croit pas en l'avenir, qui doute de ses atouts, qui a peur du lendemain. C'est pour cette raison que je souhaite développer le crédit hypothécaire pour les ménages et que l'État intervienne pour garantir l'accès au crédit des personnes malades. (...) Si le recours à l'hypothèque était plus facile, les banques se focaliseraient moins sur la capacité personnelle de remboursement de l'emprunteur et plus sur la valeur du bien hypothéqué.* »

On peut imaginer ce qui ce serait passé si la crise des *subprimes* n'était pas survenue en 2007-2008 et si, du coup, Nicolas Sarkozy avait continué à promouvoir le modèle appliqué aux États-Unis...

Quelle interprétation de la crise ?

Venons à l'interprétation donnée par les médias dominants en 2007-2008 lors de l'éclatement de la crise aux États-Unis. Les explications tronquées ou carrément mensongères ont prévalu. Ces derniers matraquaient que le chaos économique trouvait son origine dans le comportement irrationnel des pauvres états-uniens qui s'étaient trop endettés pour acquérir des maisons qu'ils n'étaient pas en mesure de payer. Ces explications passaient sous silence les responsabilités écrasantes des autorités des États-Unis et des patrons des banques.

À partir de septembre 2008, après la faillite de la banque d'investissement *Lehman Brothers*, le discours dominant a changé de cible, pointant du doigt les brebis galeuses de la finance. Bernard Madoff, qui a monté une arnaque de 50 milliards de dollars, ou Richard Fuld, le patron de *Lehman*

Brothers, apparaissaient comme les nouvelles bêtes noires qui avaient perverti le fonctionnement vertueux du capitalisme.

Si l'éclatement de la bulle immobilière a été le détonateur de la crise, l'analyse ne doit pas s'arrêter là. Il est utile de rappeler une observation de Karl Marx à propos des crises : « *Les années 1843-1845 furent celles de la prospérité industrielle et commerciale, conséquences nécessaires de la dépression presque permanente de l'industrie dans la période de 1837 à 1842. Comme toujours, la prospérité lança bientôt la spéculation. Celle-ci surgit régulièrement dans les périodes où la surproduction bat déjà son plein. Elle fournit à la surproduction des débouchés momentanés. Elle hâte en même temps l'irruption de la crise et en augmente la violence. La crise elle-même éclate d'abord là où sévit la spéculation et ce n'est que plus tard qu'elle gagne la production. L'observateur superficiel ne voit pas la cause de la crise dans la surproduction. La désorganisation consécutive de la production n'apparaît pas comme le résultat nécessaire de sa propre exubérance antérieure mais comme une simple réaction de la spéculation qui se dégonfle* |9|. »

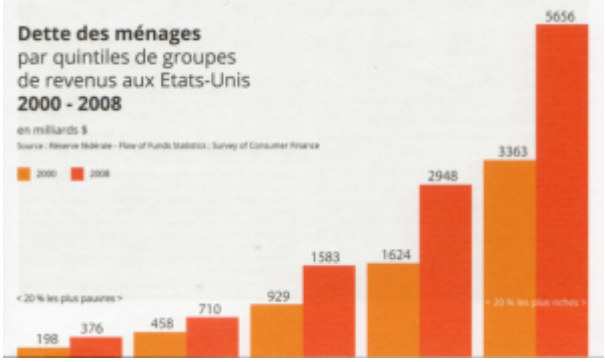
Inspiré par cette analyse succincte faite par Karl Marx il y a plus d'un siècle et demi, on peut présenter, de manière schématique, l'enchaînement suivant dans le cas de la crise aux États-Unis. Faible croissance économique dans les années 1980 et krach boursier de 1987 (administration Reagan) suivis d'une croissance dans la deuxième moitié des années 1990 (administration Clinton), boostée par une bulle spéculative à la Bourse portant principalement sur les nouvelles technologies, l'informatique et des sociétés de courtage en énergie comme Enron. Éclatement de la bulle en 2000 suivi d'une politique agressive de taux d'intérêt bas pratiquée par la Réserve fédérale afin de relancer l'économie sans l'assainir. En conséquence, démarrage d'une bulle immobilière (voulue pour des raisons économiques et politiques par l'administration G.W. Bush et la Réserve fédérale |10|), le tout dans un contexte d'explosion du marché des dérivés accompagnée d'une euphorie bancaire et boursière qui cache pendant un temps la surproduction immobilière et automobile aux États-Unis. Éclatement de la bulle immobilière en 2006-2007 qui provoque l'effondrement de l'échafaudage bancaire de dettes privées à partir de 2007-2008 |11|. Les banques centrales et les gouvernements ont alors décidé de mener une politique d'injection massive de liquidités et de taux d'intérêt bas qui a entraîné la création de nouvelles bulles spéculatives. Les banques et les entreprises en général n'ont pas assaini véritablement leur trésorerie et elles se sont lancées dans une réduction massive d'emplois provoquant une forte augmentation du chômage. De plus, les politiques mises en pratique participent d'un approfondissement des attaques contre les salaires et l'ensemble des droits sociaux. Enfin, les gouvernements ont fait exploser la dette publique afin de venir en aide aux grandes banques privées et de mettre en œuvre des politiques favorisant le grand capital.

Revenons à la crise qui a commencé en 2007-2008 aux États-Unis et en Europe. Quand l'échafaudage des prêts *subprimes* et des produits structurés créés depuis le milieu des années 1990 s'est effondré, la production dans différents secteurs de l'économie réelle a été très durement affectée. Les politiques d'austérité ont ensuite fini de plonger l'économie des pays les plus industrialisés dans une période récessive-dépressive prolongée dans laquelle ils se trouvent toujours enlisés.

L'impact de la crise de l'immobilier aux États-Unis et de la crise bancaire qui lui succéda a eu un énorme effet de contagion internationale car de nombreuses banques européennes avaient massivement investi dans les produits structurés et dans les dérivés états-uniens. Les produits structurés et les produits dérivés, parce qu'ils ont été développés, vendus, achetés par les mêmes grandes banques internationales, les ont connectées entre elles, les rendant exposées aux mêmes risques et vulnérables aux mêmes chocs. C'est surtout par ces produits, présents massivement dans les bilans et les hors-bilans bancaires, et dont les montants ont explosé à partir du milieu des années 1990, qu'une crise locale (bulle immobilière aux États-Unis) a pu entraîner une crise financière et économique internationale.

Depuis les années 1990, la croissance aux États-Unis

et dans plusieurs économies européennes a été soutenue par une hypertrophie du secteur financier privé et par une redoutable augmentation des dettes privées : dettes des ménages |12|, dettes des entreprises financières et non financières. En revanche, les dettes publiques ont eu tendance à baisser entre la deuxième moitié des années 1990 et 2007-2008.



Ce graphique montre très clairement que les pauvres ne sont pas les seuls à s'être endettés, les ménages riches sont responsables d'une grande partie de l'augmentation de la dette, ce à quoi il faut bien sûr ajouter l'endettement des sociétés financières (banques, fonds d'investissements, etc.) et non financières qui a pris des proportions gigantesques (*voir le tableau plus loin*). Mais arrêtons-nous un instant sur les ménages à faibles revenus, qui ont financé de plus en plus leur consommation en s'endettant. Ils palliaient ainsi la stagnation ou la baisse de leurs salaires. Les 20 % de ménages les plus pauvres ont augmenté leur endettement de 90 % entre 2000 et 2008 : c'était la cible naturelle des *subprimes*.

Mais si on regarde la masse de crédit, les 20 % les plus riches ont contribué à eux seuls à la moitié de la progression de la dette des ménages enregistrée entre 2000 et 2008. La dette des 20 % les plus riches a augmenté de près de 2 200 milliards de dollars alors que l'augmentation de la dette des 20 % les plus pauvres ne représente que 178 milliards de dollars. Cette somme ne représente donc qu'un douzième de celle du quintile le plus riche.

C'est édifiant : les riches se sont endettés pour spéculer principalement en Bourse et dans le secteur immobilier en achetant des logements et des locaux commerciaux qu'ils n'occupaient pas ou n'utilisaient pas |13|. Ces ménages riches ont spéculé à la hausse sur le prix de l'immobilier tout comme les sociétés qu'ils contrôlaient. Alan Greenspan le reconnaît lui-même implicitement en écrivant dans ses mémoires qu'en 2005, 25 % des achats de logements étaient le fait d'investisseurs, pas des familles « subprime » |14|. Ce comportement a contribué fortement à la formation de la bulle spéculative et à son éclatement.

Il est important d'avoir en tête l'injuste répartition des richesses aux États-Unis comme dans les autres pays les plus industrialisés. En 2010, aux États-Unis, le 1 % le plus riche détenait 35 % du patrimoine total du pays. C'est grosso modo la classe capitaliste et elle concentre une part impressionnante du patrimoine. Si on élargit l'étude aux 10 % les plus riches, ils possédaient 70 % du patrimoine total. On peut considérer que les 9 % ainsi ajoutés représentent l'entourage ou les alliés au sens large de la classe capitaliste. Les 90 % restant devaient donc se contenter de 30 % du patrimoine. Et parmi eux, les 50 % d'en bas n'en possédaient que 5 % |15|.

Prenons maintenant l'évolution des dettes tant publiques que privées aux États-Unis. On s'aperçoit que les dettes privées ont constamment augmenté entre 1980 et 2008. Les ménages ont financé leurs dépenses par un recours de plus en plus important au crédit, les pauvres pour compenser la chute de leurs revenus et les riches pour faire fructifier l'augmentation de leurs revenus par un effet de levier. Les dettes des banques et des autres sociétés financières se sont accrues de manière vertigineuse (augmentation de 560 % en 28 ans). La dette publique, qui avait fortement augmenté dans les années 1980 suite à l'augmentation des taux d'intérêt décidée par la Fed à partir de 1979 et au sauvetage des banques *Savings and Loans* |16|, a baissé au cours de la décennie 1990 (administration Clinton) et a recommencé à augmenter entre 2000 et 2008 pendant l'administration de G. W. Bush. Soulignons que la dette publique représentait moins d'un sixième des dettes totales, et moins d'un cinquième des dettes privées.

États-Unis : Endettement total et par secteur institutionnel 1980-2008

(en % du produit intérieur brut ou PIB)

Secteur	1980	1990	2000	2008
Ménages	49	65	72	100
Sociétés non-fin.	53	58	63	75
Sociétés financières	18	44	87	119
Etat	35	54	47	55
Total	**155**	**221**	**269**	**349**

x2

x6

Source : Michel Aglietta à partir des statistiques de la Fed, Flow of Funds |17|

Voyons ce qu'il en est en Europe. Avec le surdéveloppement du secteur financier privé, le volume des actifs des banques privées européennes a gonflé de manière démesurée à partir des années 1990 pour atteindre 42 100 milliards d'euros en 2007, soit plus de 3 fois le PIB des 27 pays membres de l'UE |18|. Les dettes des banques privées (comptabilisées dans le volume des passifs) de la zone euro représentaient en 2007 également 3 fois le PIB des 27 pays membres |19|.

La dette brute des États membres de la zone euro représentait 66 % de leur PIB en 2007.

Regardons le détail pour quelques pays ci-dessous :

{{}}	**Dettes du secteur financier en % du PIB en 2007**	**Dette publique en % du PIB en 2007**
Grèce	239 %	108 %
Espagne	162 %	37 %
Zone Euro	309 %	66 %

Tout était donc en place pour que la crise des dettes privées devienne une crise des dettes publiques...

C'est ce que l'on peut constater avec le tableau suivant. Ce tableau montre très clairement que la dette publique de la zone euro avait entamé une baisse entre 2000 et 2007. La baisse de la dette publique était particulièrement forte en Espagne. En revanche, la dette des sociétés financières (c'est-à-dire les banques) n'a cessé d'augmenter, tant dans la zone euro qu'en Espagne, au Portugal ou en Grèce. Tout comme augmentaient les dettes des ménages et des sociétés non financières. Partout l'augmentation de la dette publique est forte et brutale après 2007 comme conséquence de la crise et du sauvetage des banques aux frais des pouvoirs publics.

Dette par secteur en % du PIB

Zone Euro	**2000**	**2007**	**2011**
Dette brute de l'État	68	66	82
Dette des ménages	49	54	61
Dette des sociétés non financières	76	87	96
Dette des sociétés financières	232	309	333
Espagne			
Dette brute de l'État	58	37	62
Dette des ménages	46	83	81
Dette des sociétés non financières	60	116	118
Dette des sociétés financières	137	162	203
Portugal			
Dette brute de l'État	49	63	96
Dette des ménages	59	84	93
Dette des sociétés non financières	97	112	123
Dette des sociétés financières	349	266	306
Grèce			
Dette brute de l'État	104	108	162
Dette des ménages	14	42	56
Dette des sociétés non-financières	42	53	58
Dette des sociétés financières	200	239	311

Le coût public du sauvetage des banques

Contrairement aux affirmations des dirigeants européens et de la presse dominante, selon lesquels l'État s'est trop endetté faute de contrôler suffisamment ses dépenses sociales, l'augmentation de la dette publique en Europe a été postérieure au

surendettement privé (des entreprises et des banques essentiellement). Parmi les causes de cette évolution, on peut relever notamment :

- Un recouvrement insuffisant de l'impôt, notamment sur les revenus les plus élevés, sur les revenus du capital, sur la fortune et sur les bénéfices des grandes entreprises. Ce recouvrement insuffisant n'est pas fortuit : il est la conséquence des différentes réformes fiscales qui ont favorisé les plus grandes fortunes et les grandes entreprises privées aux dépens de la collectivité. Avec l'arrivée de la crise et l'effondrement dû au surendettement privé, les revenus fiscaux ont chuté, provoquant une augmentation de la dette publique.
- Une politique qui privilégie le financement des déficits publics par les marchés financiers. Depuis le Traité de Maastricht de 1992 (confirmé par l'article 123 du Traité de Lisbonne), les pouvoirs publics ne peuvent plus emprunter à leur banque centrale ou à la Banque centrale européenne (BCE). Les États dépendent donc totalement du financement fourni par les sociétés financières privées (principalement les grandes banques privées), ce qui a entraîné un surcoût financier considérable pour les finances publiques |3|.
- Les politiques d'austérité mises en œuvre, notamment à partir de 2010, et qui ont dégradé les finances publiques en inhibant l'activité économique et en augmentant le chômage. Ainsi, l'excès de dette privée, accumulée notamment par les entreprises et les banques, asphyxie l'activité. L'austérité conduit l'État à réduire ses dépenses au lieu de les augmenter pour ranimer l'économie et redistribuer la richesse : l'activité économique s'effondre, de même que les recettes fiscales et la dette publique explose.
- S'ajoute à tout cela le coût du sauvetage des banques. D'une part, il s'agit du coût qu'ont représenté pour les pouvoirs publics le sauvetage et les aides directes aux banques entre les années 2008 et 2012, et d'autre part celui des garanties publiques concédées aux banques. Ces derniers montants ne constituent pas des dépenses mais des garanties à charge de l'État, qui assume le risque de la banque pour les actifs garantis dans le cas où ceux-ci perdraient leur valeur. Il ne s'agit donc pas de frais actuels mais de frais potentiels, à venir.
De véritables bombes à retardement pour les États qui socialisent les pertes et les prises de risques du secteur privé.
Concernant les aides publiques directes aux banques, c'est le Royaume-Uni qui présente le chiffre le plus élevé en valeur absolue (plus de 80 milliards d'euros), suivi par l'Allemagne (65,7 milliards). Toutefois, l'État pour qui le secours aux banques représente la plus lourde charge compte tenu de la taille de son économie est de loin l'Irlande, avec presque 40 % de son PIB. Il est suivi par la Grèce (19 % du PIB), Chypre (10 %), la Belgique et l'Espagne (environ 6 %). En matière de garanties publiques octroyées au secteur bancaire, les derniers chiffres publiés, ceux de 2013, indiquent que l'État espagnol est celui qui maintient les garanties les plus élevées en termes absolus (95,1 milliards d'euros). Il est suivi par l'Italie (81,1) et la France (68). Toutefois, c'est bien pour l'Irlande et la Grèce que ces garanties pèsent le plus proportionnellement à leur PIB (respectivement 40,5 % et 28 %). Il s'agit

là de véritables bombes à retardement pour les États qui, en plus d'une socialisation des pertes, socialisent les risques du privé (ici, les banques). En 2017, les finances publiques de l'Italie, la troisième plus grande économie de la zone euro, sont les plus menacées par la mauvaise santé de ses banques privées.

En conclusion : Entre 2008 et 2017, la dette publique a fortement augmenté en conséquence du coût des sauvetages bancaires et des politiques néolibérales d'austérité. Il est fondamental d'insister sur les causes et les responsabilités de l'augmentation de la dette publique. Car dans le futur, dans la bataille des idées, on assistera à une nouvelle offensive de la droite pour attribuer aux dépenses publiques la responsabilité de la crise.

- Cet article, écrit par Éric Toussaint en 2017, a été publié par la revue du CADTM, *Les Autres voix de la planète*, 2e trimestre 2018, p. 10-18, sous le titre « 2007-2017 : les causes d'une crise financière qui a déjà 10 ans ». Les sous-titres de la version présente sont de la rédaction, JMH.

|1| UBS, « Global Economic Perspectives Is the debt super-cycle finally over ? », 6 mars 2017, 15 pages.

|2| George W. Bush, 2 octobre 2004, « Remarks at the National Association of Home Builders », Columbus, Ohio. Cité par Gaël Giraud (2013), p. 21.
]
|3| Alan Greenspan, *L'Âge des Turbulences*, Paris, JC Lattès, 2007 p. 304.

|4| Entre 2001 et 2007, le prix de l'immobilier a augmenté de 100 % aux États-Unis.

|5| *Subprime* désigne des emprunts hypothécaires plus risqués pour le prêteur (mais à meilleur rendement) que la catégorie *prime*, particulièrement pour désigner une certaine forme de crédit hypothécaire.

|6| Paul Jorion, Inédit : les 3 premières pages de « La crise du capitalisme américain » (2007), publié le 23 février 2012.

|7| Cet exemple provient du premier livre que j'ai consacré partiellement à la crise internationale dont le *subprime* constituait le détonateur. Écrit en 2007 et publié en 2008, ce livre donnait déjà les clés pour comprendre la crise qui venait d'éclater. Éric Toussaint, *Banque du Sud et nouvelle crise internationale*, Syllepse-CADTM, Paris-Liège, 2008, chapitre 9, p. 153-155.

|8| Nicolas Sarkozy, politicien de droite, a présidé la République française de 2007 à 2012.

|9| « Crise, prospérité et révolutions », Marx-Engels, Revue de mai à octobre 1850 *in* Marx-Engels, *La crise*, 10-18, 1978, p. 94.

|10| Alan Greenspan reconnaît qu'en baissant radicalement les taux d'intérêt pour sortir de la crise, « *nous étions prêts (...) à courir le risque de provoquer une bulle, une flambée inflationniste contre laquelle nous aurions eu ensuite à lutter* ». Il poursuit : « *Les dépenses de consommation avaient permis de traverser sans coup férir le malaise consécutif au 11 septembre et c'est l'immobilier qui les avaient soutenues* ». Greenspan explique que le gouvernement a encouragé le développement du marché des *subprimes*. Voir Alan Greenspan, *L'Âge des Turbulences*, p. 298-299.

|11| Avec renforcement simultané de la spéculation qui se déplace dans un premier temps vers les matières premières et les aliments.

|12| Les dettes des ménages incluent les dettes que les étudiants américains ont contractées pour payer leurs études. Les dettes des étudiants ont atteint 1 000 milliards de dollars en 2011. A titre de comparaison, ce montant colossal est supérieur au total des dettes extérieures publiques de l'Amérique latine (460 milliards de dollars), de l'Afrique (263 milliards) et de l'Asie du Sud (205 milliards). Voir pour le montant des dettes de ces « continents » : Damien Millet, Daniel Munevar, Éric Toussaint, Les Chiffres de la dette 2012, tableau 7, p. 9.

|13| À la différence des familles à bas revenus qui ont acquis à crédit un logement.

|14| Alan Greenspan, *L'Âge des Turbulences*, p. 301.

|15| Voir Éric Toussaint, « Que faire de ce que nous apprend Thomas Piketty sur Le Capital au XXIesiècle », 19 janvier 2014.

|16| Les *savings and loans* (S&L), ces institutions financières américaines spécialisées dans la collecte de l'épargne et les prêts au logement, ont dans les années 1980 multiplié les investissements hasardeux dans l'immobilier puis ont investi massivement dans des *junk bonds* (en particulier auprès de Drexel Burham Lambert). Au total plus de 1 600 établissements bancaires et S&L ont fait faillite. Le sauvetage a coûté aux contribuables états-uniens au total plus de 250 milliards de dollars

|17| Repris de François Chesnais, *Les dettes illégitimes*, Raisons d'Agir, 2011, p. 70.

|18| Voir Damien Millet, Daniel Munevar, Éric Toussaint, *Les Chiffres de la dette 2012*, tableau 30, p. 23. Ce tableau se base sur des données de la Fédération européenne du secteur bancaire. Voir également Martin Wolf, « Liikanen is at least a step forward for EU banks », *Financial Times*, 5 octobre 2012, p. 9.

|19| Les dettes des banques ne doivent pas être confondues avec leurs actifs*, elles font partie de leur « passif* ». Dans un bilan comptable (document qui synthétise à un moment donné ce que l'entreprise possède « actif » (terrains, immeubles, etc.) et ses ressources « passif » (capital, réserves, crédits, etc.), il doit y avoir égalité entre actif et passif. L'argent d'une entreprise vient de quelque part (passif), et il va quelque part (actif). Ainsi, on a toujours actif = passif.

La réalisation monétaire de la production capitaliste et donc du profit : « Non, rien de rien… »

lundi 9 juillet 2018, par Jean-Marie Harribey

Parmi les nombreux sujets de controverses concernant la monnaie depuis l'aube de la pensée économique, il en est un particulièrement délicat car il concerne à la fois la compréhension de la monnaie elle-même, celle du financement de la production capitaliste comme de tout développement économique, et celle de la transformation du travail en plus-value destinée à l'accumulation. Le bicentenaire de Marx donne l'occasion de se repencher sur une petite énigme longtemps restée en suspens.

Cette énigme est même une pierre d'achoppement jusque chez les économistes hétérodoxes, notamment ceux qui sont partagés entre marxisme, keynésianisme et post-keynésianisme. [1]

On cite souvent avec raison François Quesnay et Karl Marx comme des précurseurs des tableaux d'échanges inter-industriels de la comptabilité nationale. En particulier, Marx, dans le Livre II du *Capital [2]*, dresse ce qu'il appelle les schémas de la reproduction. En reproduction simple, c'est-à-dire lorsque l'économie est stationnaire d'une période à l'autre, il démontre que la condition de l'équilibre entre la demande globale et l'offre globale est que la demande de biens de production en provenance de la section qui produit les biens de consommation (II) soit égale à la valeur ajoutée nette (salaires + plus-value) de la section qui produit les biens de production (I). [3]

Dans la reproduction élargie où l'économie croît, qui, seule, caractérise l'accumulation capitaliste, l'équilibre est atteint si la demande de biens de production en provenance de la section des biens de consommation plus la part de la plus-value accumulée dans cette section est égale aux salaires versés dans la section des biens de production plus la part de la plus-value consommée par les capitalistes de cette section. [4]

Après avoir établi formellement ces conditions données par des équations très simples, Marx consacre une grande partie de son Livre II à résoudre une difficulté, sans y parvenir complètement, selon son propre aveu. En tout cas, il pose le problème clairement, qui s'énonce simplement ainsi : si, dans leur globalité, les capitalistes avancent une somme d'argent *A* pour acheter les moyens de production et la force de travail (donc, dans son vocabulaire, le capital constant pour les moyens de production et le capital variable pour les salaires), comment peuvent-ils récupérer par la vente des biens de consommation et la vente des biens de production une somme *A'* plus grande que celle qu'ils ont lancée dans le circuit de production ? En termes marxiens, comment peuvent-ils réaliser monétairement (c'est-à-dire transformer en argent) toute la production de marchandises, en particulier réaliser monétairement le surproduit représenté potentiellement par la plus-value ?

« *Par conséquent, même dans l'hypothèse de la reproduction simple, une partie de la plus-value doit constamment exister sous forme d'argent et non de produit ; sans quoi elle ne pourrait pas être convertie d'argent en produit destiné à la consommation. Il nous faut analyser ici cette transformation de la plus-value de sa forme marchandise primitive en argent.* » [5]

« *La forme monétaire du capital circulant consommé en force de travail et en moyens de production, n'est pas remplacée par la vente du produit, mais par la forme naturelle du produit même, donc, non point en retirant de nouveau de la circulation sa valeur sous la forme monétaire, mais par la monnaie supplémentaire, nouvellement produite.* » [6]

« *La question n'est donc pas : D'où vient la plus-value*

? Mais : D'où vient l'argent nécessaire pour la réaliser ? » [7]

« *Mais le capital marchandise doit être réalisé avant sa reconversion en capital productif et avant que la plus-value qu'il renferme soit dépensée. D'où vient l'argent pour cette réalisation ? À première vue, cette question semble difficile, et ni Tooke ni personne d'autre, n'a jusqu'ici, trouvé une réponse. Supposons que le capital circulant de 500 £, avancé sous forme de capital-argent, quelle que soit sa période de rotation, représente le capital circulant total de la société, autrement dit de la classe capitaliste. Supposons en outre que la plus-value soit de 100 £. Comment la classe capitaliste dans son ensemble peut-elle continuellement retirer 600 £ de la circulation, alors qu'elle n'y jette continuellement que 500 £ ?* » [8]

« *Cette plus-value additionnelle de 100 £ est jetée dans la circulation sous forme de marchandises : le fait est incontestable. Mais cette opération ne fournit nullement l'argent supplémentaire pour la circulation de cette valeur marchandise additionnelle.* » [9]

« *Pour autant qu'il y ait ici un problème, il se confond avec le problème général : d'où vient la quantité de monnaie nécessaire à la circulation des marchandises dans un pays ?* » [10]

« *Les marchandises supplémentaires qui doivent se convertir en argent trouvent devant elles la quantité d'argent nécessaire parce que, en d'autres points, on jette dans la circulation non point par l'échange, mais par la production même, de l'or (ou de l'argent) supplémentaire qui doit se convertir en marchandises.* » [11]

« *Ici se pose la même question que plus haut : d'où vient l'argent supplémentaire destiné à réaliser la plus-value supplémentaire qui existe maintenant sous forme de marchandises ?* » [12]

[...] *Voilà liquidée l'inepte question de savoir si la production supplémentaire capitaliste serait possible, dans ses limites actuelles, sans le système de crédit (même si on le considère de ce point de vue seulement), c'est-à-dire avec la seule circulation des métaux précieux. Toutefois, il ne faut pas se faire d'illusions sur le pouvoir créateur du système de crédit, pour autant qu'il fournit ou met en mouvement du capital argent.* » [13]

Il faut bien reconnaître que Marx tourne longuement autour du pot. Il identifie parfaitement le problème d'ordre logique : on ne peut pas retirer plus d'argent du circuit du capital qu'on en a injecté. Mais il tâtonne. Il sent bien que la production de métaux précieux ne suffira pas. Il esquisse le rôle du crédit, donc de la création monétaire indispensable à l'accumulation du capital sur le plan de l'ensemble de la société. Mais il termine le Livre II en laissant le point en suspens. Et c'est Rosa Luxemburg, peut-être la seule (le seul !) économiste marxiste conséquente du XXe siècle, qui reprendra le problème :

« *Ce processus qui nous est décrit ici, nous le connaissons déjà. Marx l'avait déjà exposé en détail à propos de la reproduction simple, car il est indispensable pour expliquer comment le capital constant de la société se renouvelle dans les conditions de la reproduction capitaliste. C'est pourquoi tout d'abord nous ne voyons pas du tout comment ce processus doit nous aider à résoudre la difficulté particulière à laquelle nous nous sommes heurtés dans l'analyse de la reproduction élargie. Cette difficulté était la suivante : en vue de l'accumulation, une partie de la plus-value n'est pas consommée par les capitalistes, mais transformée en capital en vue de l'élargissement de la production. On se demande : où sont les acheteurs pour ce produit supplémentaire, que les capitalistes eux-mêmes ne consomment pas et que les ouvriers peuvent encore moins consommer, étant donné que leur consommation est totalement couverte par le montant du capital variable ? Où est la demande pour la plus-value accumulée, ou, ainsi que le dit Marx : d'où vient l'argent pour payer la plus-value accumulée ? Si l'on nous répond en nous renvoyant au processus de thésaurisation qui découle du renouvellement progressif et séparé dans le temps du capital constant chez les différents capitalistes, nous ne voyons pas très bien le rapport qu'ont ces choses entre elles.* » [14]

La réponse à cette énigme est en pointillé chez Marx. Elle se dessine plus clairement avec Luxemburg, qui

insiste sur deux points, le rôle de la demande et le supplément de monnaie pour rendre celle-ci possible :

« *La reproduction capitaliste jette, dans les conditions d'une accumulation toujours croissante, une masse toujours plus considérable de marchandises sur le marché. Pour mettre en circulation cette masse de marchandises de valeur croissante, une quantité de plus en plus considérable d'argent est nécessaire. Cette quantité croissante d'argent, il s'agit précisément de la créer. Tout cela est incontestablement juste et convaincant, mais le problème dont il s'agissait n'en est aucunement résolu. Il a seulement disparu*. » [15]

« *Dans le tome II du Capital, nous ne trouvons aucune solution du problème.* » [16]

La solution définitive ne peut être trouvée que dans le fait de l'avance, à l'échelle de l'ensemble de l'économie capitaliste, par le système bancaire du supplément de monnaie nécessaire à la réalisation monétaire de la plus-value capitaliste, c'est-à-dire du profit. À quelle hauteur ? À la hauteur de la décision d'investissement net, répondra l'économiste polonais Michal Kalecki [17], réponse formalisée par le célèbre aphorisme de Nicholas Kaldor : « les salariés dépensent ce qu'ils gagnent, les capitalistes gagnent ce qu'ils dépensent » [18].

Autrement dit, le lent cheminement de la théorie monétaire suit celui de la théorie de la valeur : il part de la critique de l'économie politique de Marx qui définit la valeur comme un rapport social à l'intérieur duquel le travail nécessaire à la production est socialement validé ; ensuite, dans la mesure où le capitalisme est une « économie monétaire de production » (selon l'expression de Keynes), la création monétaire est indispensable pour anticiper le surplus produit par la force de travail, donc pour anticiper soit l'accumulation capitaliste, soit des investissements sociaux ou de transition écologique, etc. Il n'y a pas beaucoup de consensus en économie, mais profitons du fait que, si l'on met de côté les tenants de la théorie économique néoclassique, tous les économistes hétérodoxes, quelle que soit leur famille d'origine, marxiste, keynésienne, post-keynésienne, régulationniste, etc. sont d'accord sur ce point central de l'anticipation par la monnaie de la valeur économique qui pourrait être validée. [19]

Finalement, la question simple de départ « comment peut-on récupérer une somme *A'* plus grande que *A*, celle que l'on a mise en circulation ? » est contenue dans l'affirmation de Marx que l'on trouve dans la version du Livre II édité par Engels : « *Rien de rien. L'ensemble de la classe des capitalistes ne peut retirer de la circulation ce qui n'y a pas été jeté auparavant.* » [20]

Par hasard, ne serait-ce pas ce diable de Marx qui aurait inspiré Charles Dumont pour composer la chanson d'Édith Piaf « Non, rien de rien… » ?

Notes

[1] Voir Les Économistes atterrés (Jean-Marie Harribey, Esther Jeffers, Jonathan Marie, Dominique Plihon, Jean-François Ponsot), *La monnaie, un enjeu politique*, Paris, Seuil, 2018. Pour un résumé, voir le site ou le blog.

[2] Karl Marx, *Le Capital*, Livre II, 1885, dans *Œuvres*, tome II, Paris, Gallimard, La Pléiade, 1968.

[3] Avec les notations habituelles : $C_{II} = V_I + P_{II}$ (C = capital constant, V = capital variable, Pl = plus-value).

[4] Avec les notations habituelles : $C_{II} + a\ Pl_{II} = V_{I} + (1- a)\ Pl_{I}$ (a = part de la plus-value accumulée).

[5] Karl Marx, *Le Capital*, Livre II, *op. cit.*, p. 702.

[6] *Ibid.*, p. 705.

[7] *Ibid.*, p. 706.

[8] *Ibid.*, p. 707.

[9] *Ibid.*, p. 708.

[10] *Ibid.*, p. 710.

[11] *Ibid.*, p. 720.

[12] *Ibid.*, p. 721.

[13] *Ibid.*, p. 722.

[14] Rosa Luxemburg, *L'accumulation du capital*, 1913, Paris, Petite collection Maspero, 1972, tome I, p. 120-121.

[15] *Ibid.*, p. 138-139. C'est moi qui souligne « *il s'agit précisément de la créer* » (JMH).

[16] *Ibid.*, p. 140.

[17] Michal Kalecki, « A theory of profits », *The Economic Journal*, vol. 52, p. 258-267 ; *Théorie de la dynamique économique*, *Essai sur les variations cycliques et à long terme de l'économie capitaliste*, Paris, Gauthier-Villars, 1966.

[18] Nicholas Kaldor, « General Introduction to Collected Economic Essays », in *Essays on Value and Distribution,* vol. 1, London, Duckworth, 1979, p. XXIII.

[19] Outre Marx et Luxemburg abondamment cités ici, mentionnons : Schumpeter, Keynes, Kalecki, Harrod, Domar, Minsky...

[20] Rapporté par Maximilien Rubel dans *Le Capital*, Livre II, *op. cit.*, p. 1717, note 1.

Revue des revues

Revue des revues n° 17

lundi 9 juillet 2018, par Jacques Cossart

Le bruit court que la crise de 2007 est derrière nous puisque la croissance mondiale est repartie, de même que celle de l'Europe. Est-ce bien certain et, si oui, à quel prix ? La revue des revues regarde les choses, non à partir de statistiques globales qui valent ce que valent les moyennes, mais en examinant quelques dossiers parmi les plus sensibles et qui reviennent de façon récurrente dans l'actualité. Les atermoiements, et finalement les renoncements, se perpétuent quant à la transformation des modèles de production agricoles : en témoigne la pantomime concernant l'interdiction du glyphosate. Toujours rien de sérieux quant à la lutte contre le réchauffement du climat, en dépit des alertes de plus en plus pressantes sur la montée du niveau des océans. Tout cela n'augure rien de bon pour la transition écologique, notamment pour la transition énergétique.

Le glyphosate pour toujours ?

Monsieur Travert, ministre français de l'agriculture a, à propos du glyphosate, déclaré le 17 novembre 2017 « je suis heureux que la Commission européenne ait pu enfin trouver un accord ». Il anticipait quelque peu, puisque ce n'est que le 27 novembre que la Commission est parvenue à réunir le vote de pays représentant 65,71 % de la population de l'Union, atteignant tout juste ainsi les 65 % requis. L'Europe va donc pouvoir utiliser ce poison pour cinq années de plus. Le plaisir affiché par l'ancien socialiste au parcours politique sinueux, formé à l'action commerciale et comprenant parfaitement la FNSEA qui soutient activement l'agriculture industrielle, s'affiche sans la moindre pudeur.

Il n'était pas encore informé de ce qu'allait déclarer le 24 mars 2018, le président de la République française « vous regardez par la fenêtre : les paysages que vous avez jadis chéris sont désormais desséchés et toute vie en a disparu. L'air et l'eau, tout ce que vous respirez et qui permet la vie, est altéré. Ce n'est pas un cauchemar et encore moins une illusion ». En 2002, le Président Chirac interpellait le quatrième Sommet de la Terre par un tonitruant « notre maison brûle et nous regardons ailleurs ». Puis, rien au Sommet de 2012, attendons celui de 2022 ! Peut-être, Monsieur Macron avait-il déjà reçu les conclusions présentées à Medellin le 24 mars par l'IPBES. Il s'agit d'un organisme intergouvernemental promu par plusieurs agences de l'ONU (PNUE, PNUD, UNESCO et FAO) ; il étudie la biodiversité dans le monde en visant à mettre en évidence les liens entre les décisions politiques – ou l'absence de décisions – et les connaissances accumulées.

Aujourd'hui, la plateforme regroupe plus de 500 experts originaires de 100 pays différents qui travaillent à partir de plusieurs milliers de publications et éditent de volumineux rapports portant sur l'ensemble du globe, à l'exception des pôles et des océans, et divisés en quatre ensembles. Sur le modèle du GIEC, ces rapports donnent lieu à des résumés pour les décideurs. On pourra mesurer l'ampleur des travaux, en se reportant, par exemple, au résumé pour les décideurs relatif aux pollinisateurs, la pollinisation et la production alimentaire. La conclusion générale de ces travaux qui se sont poursuivis sur trois années n'est, malheureusement, guère surprenante, mais véritablement effrayante, puisque les experts estiment unanimement que la chute de la biodiversité « met en danger les économies, les moyens d'existence, la sécurité alimentaire et la qualité de vie des populations partout dans le monde ».

Monsieur Travert a raison, aidons la firme Monsanto ; comment pourrait-elle parvenir à sauver le monde avec cinq pauvres milliards de dollars de chiffre d'affaires réalisés grâce à cette molécule ?

Court inventaire de quelques-uns des désastres relevés dans la présentation du 24 mars dernier :

Pour l'Afrique qui, prévoit-on, pourrait compter 2,5 milliards d'habitants en 2050, c'est dès aujourd'hui qu'une superficie égale à celle de la France voit ses terres dégradées alors que plus de 60 % de la population dépend, vitalement, de la bonne santé des milieux naturels dans lesquels plusieurs espèces d'oiseaux et mammifères auront vu leur population diminuer de moitié.

L'Asie-Pacifique, où il faudrait bien la poésie de Jacques Prévert qui, au lendemain de la Deuxième Guerre mondiale, savait clore son Inventaire avec « plusieurs ratons laveurs ». Là, ce sont 4,5 milliards d'humains, qui voient le niveau de la mer monter en même temps que les épisodes climatiques extrêmes, l'accumulation des déchets – 80 % des déchets plastiques [1] se trouveraient dans cette zone – croître au rythme de la pollution qui aura bientôt dégradé 90 % des coraux.

La « civilisation » a transformé le continent américain pour 95 % des prairies du nord, 50 % de la savane tropicale et 17 % de la forêt amazonienne. Sur une superficie équivalant à dix fois celle de la France et s'étendant sur huit pays, les savoir-faire des peuples autochtones avaient su inventer polycultures et agroforesterie préservant la biodiversité.

En Europe et Asie centrale, on a, au cours de la dernière décennie, enregistré un déclin de 42 % des plantes et animaux terrestres, 60 % pour les amphibiens et 71 % pour les poissons.

Mais alors que faire ? En tout cas, une chose est certaine, laisser libre cours au capitalisme comme durant ces quatre décennies passées, aggravera lourdement les constats actuels qui sont, malheureusement, très largement et sans conteste sérieux, documentés malgré toutes les palinodies médiatiques largement, elles, financées. Quand on rencontre ces réfutations, elles sont le fait de vendeurs qui n'hésitent pas à payer des scientifiques se laissant appâter par quelque plat de lentilles [2] que les Monsanto et autres Sygenta n'hésitent pas à leur offrir en rémunérant très largement les armées d'avocats qu'il faudra pour convaincre tous les Monsieur Travert du monde. En attendant une action publique digne de ce nom, la rapports IPBES – et bien d'autres – montrent que la planète a connu, durant ces cent dernières années, une extinction d'espèces comparable à celle des dinosaures il y a plusieurs millions d'années.

Quel talent [3] !

Le niveau monte !

Dans ses prévisions relatives à l'élévation du niveau moyen de la mer, le GIEC estime qu'il pourrait s'élever jusqu'à un demi-mètre d'ici la fin de ce siècle. La part des populations qui seront touchées est considérable, y compris dans des pays comme la Chine, l'Inde ou les États-Unis, comme on peut le voir sur les cartes présentées par *Climate central*.

Un autre indicateur ne laisse pas d'inquiéter, celui des microparticules de plastique relevées dans des carottes de glaces prélevées dans l'Arctique. Une équipe allemande de dix scientifiques de l'Institut Alfred Wegener spécialisé dans les études polaires, a publié dans *Nature Communications* un article montrant les mesures qu'ils ont effectuées pour relever la quantité de ces microparticules et comment elles circulent.

Que trouve-t-on grâce à ces carottages effectués au cours des années 2014 et 2015 ? En fonction du lieu de prélèvement, les scientifiques ont relevé de 1 100 à 12 000 microparticules par litre prélevé. Il s'agit de plastiques, notamment polyéthylène et polypropylène, de peintures et même de l'acétate de cellulose provenant, en particulier, des filtres de cigarettes [4]. Si on prend en compte les plus de 320 millions de tonnes de plastiques divers dont Exxon, Bayer et autre Dow Chemical, qui sont produites chaque année, il n'est guère étonnant, mais combien affligeant, que les courants marins conduisent aux résultats constatés par l'équipe scientifique. La taille des microparticules recensées permet qu'elles soient ingérées par les micro-organismes marins. Mais ce ne sont pas quelques externalités négatives, comme disent les économistes, qui vont mettre un frein à ce

formidable foisonnement créateur capitaliste ; après lui, le déluge !

La célébration du bicentenaire de la naissance de Karl Marx par la presse internationale, nous autorise à noter ce qu'il écrivait à une époque, il y a plus de 150 ans, au cours de laquelle on ne parlait guère encore d'écologie, « la production capitaliste ne développe donc la technique et la combinaison du procès de production sociale qu'en épuisant en même temps les deux sources d'où jaillit toute richesse : la terre et le travailleur » [5].

Dans son numéro 14, *Les Possibles* s'interrogeait, Que faut-il donc pour que les gouvernements comprennent ? En effet, les rapports s'accumulent, et pendant que « notre maison brûle nous regardons ailleurs ». Le « nous » est, cependant inapproprié puisque nous – citoyens, ONG, scientifiques, etc. – sommes très nombreux à prouver et dénoncer la duplicité, inconsciente ou criminelle, de nos « responsables ». Ainsi, le WWF publie le 5 mai 2018 L'autre déficit de la France, étude menée avec l'institut de recherche *Global Footprint Network.* On y apprend que, cette année, à partir du 5 mai, la France aura consommé davantage que ce qu'elle est capable de régénérer pendant une année ; cet indicateur, calculé depuis 1961, était à l'époque, le 30 septembre. Quelles que soient les observations qui peuvent être formulées à propos de ce calcul, on peut, légitimement, s'alarmer sur ces cinq mois perdus !

On peut dormir sur nos deux oreilles !

Ils sont nombreux ceux qui prêchent que le réchauffement climatique ne présente aucun danger. Il y a bien sûr les partisans, abusés ou conscients, de se boucher, oreilles et yeux, préférant ne rien savoir, mais aussi, et sans doute d'abord, les propriétaires du capital et leurs affidés, qui ne veulent surtout pas voir leurs rentes touchées. Les uns, tel le président des États-Unis, proclament sans la moindre pudeur, qu'après eux le déluge, et puis la foule des dissimulateurs, il en est de nombreux en France, qui, mieux informés peut-être, n'osent pas nier l'évidence mais qui, dans l'action publique à laquelle ils participent, voire qu'ils dirigent, font tout ce qu'il faut pour « tout changer pour que rien ne change ».

La revue *Les Possibles* aborde très régulièrement ce danger vital [6] pour l'humanité. On sait que les Accords de Paris (2015) ont enregistré les engagements des États, devant conduire à contenir l'augmentation moyenne de température, d'ici à 2100 par rapport à l'ère préindustrielle, à 2° C. Pour tenir ces engagements, les émissions devraient, en 2030, être ramenées à un maximum annuel de 44 gigatonnes équivalent CO_2. Or, en 2015, les émissions ont été de 50 GT eq. CO_2. L'Agence des Nations unies pour l'environnement a publié en 2017 un rapport calculant les émissions qui résulteraient des engagements souscrits : l'estimation est comprise entre 49,5 et 56,2 GT eq. CO_2.

Mais l'affaire ne s'arrête pas là. Une équipe pluridisciplinaire de cinq chercheurs (deux femmes et trois hommes), parfaitement reconnus par leurs pairs, a publié le 11 décembre 2017 dans la revue électronique à comité de lecture, *Environmental Research Letters* une nouvelle alerte. L'étude examine les conséquences, à l'horizon de 2030 des engagements pris, lors de la COP 21, par les États en matière d'émissions mondiales de gaz à effet de serre et analyse des incertitudes et la distribution quant aux dites émissions. Avec un intervalle de confiance de 90 %, les estimations des chercheurs vont de 56,8 à 66,5 GT eq. CO_2, c'est-à-dire des valeurs sensiblement plus élevées, pour le maximum calculé, que dans le rapport du PNUE signalé ci-dessus.

À partir de l'étude de décembre 2017, sont définies plusieurs exigences quant à la qualité du climat à venir :

- un cadre plus précis pour les futurs engagements,
- la participation de tous les pays à l'effort global d'atténuation,
- un mécanisme de mise à jour ambitieux tout en évitant de retenir des taux de décarbonisation difficilement réalisables après 2030, conduisant à une anticipation

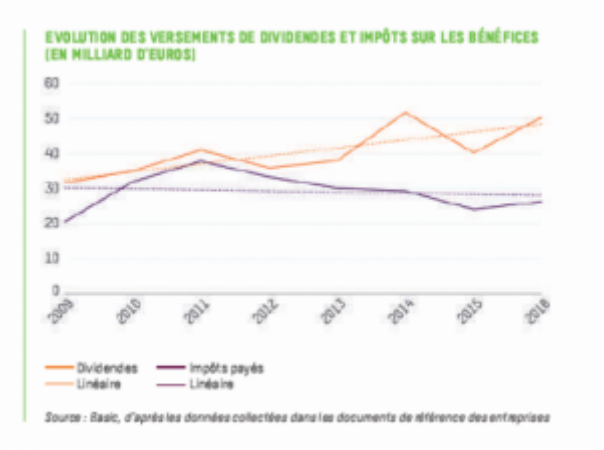
de fortes diminutions des émissions mondiales après 2030.
On n'en finirait pas de faire la liste des études publiées dans les revues scientifiques à comité de lecture qui documentent les périls auxquels les habitants de cette planète sont confrontés. Ainsi, plusieurs chercheurs, sous la direction de la professeure Rachel Warren, spécialiste du changement climatique, ont publié le 18 mai 2018 dans *Science*, une comparaison des effets d'un réchauffement de 1,5° C plutôt que les fameux 2°. La conclusion est aussi simple qu'effrayante : au-delà des effets déjà abondamment énumérés, ce travail s'attache à mesurer à partir de 115 000 espèces animales et végétales, les conséquences d'une variation d'un demi-degré C de réchauffement ; elles sont particulièrement lourdes pour toutes les espèces peu ou pas mobiles et pour les insectes. Aucun politique, même Monsieur Trump, ne peut prétendre ne pas être totalement informé de la situation ; alors comment expliquer l'inaction, ou, pire, les décisions accélérant le processus dévastateur ?

Les données de ces études et l'attitude de ces politiques, ne poussent guère à l'optimisme. On reste stupéfait devant de tels constats des décisions prises par des hommes supposés sensés, qui entraîneront des conséquences funestes, y compris pour ces décisionnaires eux-mêmes. En 1930, J.M. Keynes écrivait une lettre à ses petits-enfants [7]. On y lit, notamment « l'amour de l'argent comme objet de possession, qu'il faut distinguer de l'amour de l'argent comme moyen de se procurer les plaisirs et les réalités de la vie, sera reconnu pour ce qu'il est : un état morbide plutôt répugnant, l'une de ces inclinations à demi criminelles et à demi pathologiques dont on confie le soin en frissonnant aux spécialistes des maladies mentales ». Il y a plus de cinquante ans, en pleine Guerre froide, Stanley Kubrick, livrait son *Docteur Folamour*. Toute une flotte de bombardiers, chargés de bombes nucléaires sont lancés sur des cibles soviétiques. Le Président étasunien parvient à faire rebrousser chemin à son armada, ou même à en faire détruire une partie par les Soviétiques. Tous, sauf un qui parviendra à destination ; son commandant réussira à débloquer la soute et finira par larguer son engin en le chevauchant dans un délirant « yahhhooo !! » triomphant. Existe-il, en matière climatique, un *deus ex machina* capable de stopper la machine infernale ?

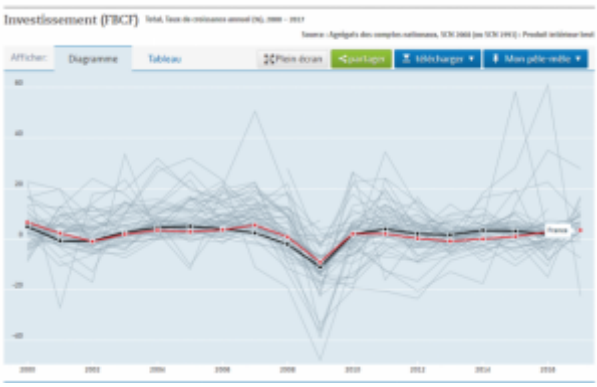
Qui donc sont les plus dignes de confiance, Keynes quand il écrivait il y près de 90 ans à ses petits-enfants, ou ces premiers de cordée dont on nous rebat les oreilles, mais identifiés plus correctement sous l'appellation *privilégiés* ? Les plus importants de ceux-ci sont sans doute les propriétaires du capital qui s'attribuent de copieuses rémunérations. Oxfam publie dans un rapport2018, pour les entreprises françaises du CAC 40, un graphique indiquant les montants versés par celles-ci sous forme de dividendes de 2009 à 2016 et reproduit ci-dessous. Comme on pouvait s'y attendre devant pareille mise en évidence, sans même que les distributeurs de dividendes eux-mêmes aient eu besoin de sonner le tocsin, les soutiens habituels du capitalisme se sont drapés dans leur arrogance coutumière puisque le fameux TINA est toujours en vogue, il n'y a pas d'alternative ! On peut se reporter à un article de Christian Chavagneux qui a réagi parfaitement le 21 mai 2018 dans *Alternatives économiques*. Est reproduit ici le graphique établi par *Alternatives économiques* indiquant l'évolution de la valeur du ratio entre les montants des dividendes nets rapportés à l'investissent (FNCF) sur la période 1980-2016. Les valeurs de cet indice vont de 0,4 en 1980 à 1,4 en 2016, en passant par 3,5 en 2009 – il fallait bien se refaire après la peur de 2008 ! – Comme on le voit, le taux de croissance annuelle des dividendes est élevé ; en tout cas plus important que celui enregistré pour les salaires et, tout aussi grave, pour les investissements, comme on pourra le voir sur le graphique retraçant l'évolution, de 2000 à 2016, de la formation brute de capital fixe établi par l'OCDE. On aura remarqué que le graphique établi par

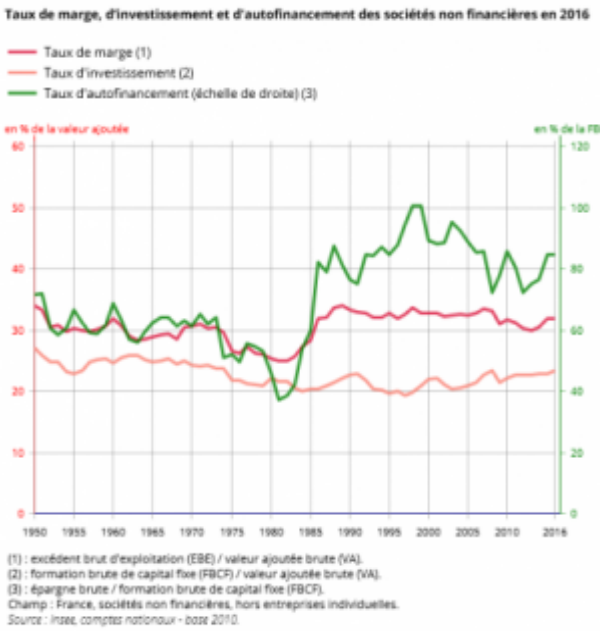
Oxfam, comporte deux courbes principales : l'une, et sa régression linéaire, en rouge, indiquent le montant, en milliards d'euros, des dividendes versés chaque année ; en 2016 ce sont 50 milliards. La seconde, et sa régression linéaire, en bleu montrent pour les mêmes périodes les montants payés, par ces mêmes entreprises, au titre de l'impôt sur les bénéfices. Pour apprécier, au-delà de l'injustice du système, son caractère très dommageable pour le pays, il faut avoir présents à l'esprit les chiffres qui permettent de mesurer ce que sont les recettes de l'État. Le projet de loi de finance pour 2018 prévoit une recette de 153 milliards d'euros pour la TVA et 25 milliards pour l'impôt sur les sociétés !

À partir du document OCDE indiqué plus haut, on trouve un grand nombre de données, dont celle-ci : la France a enregistré en 2016 un total d'investissement privé (FBCF), de 607 milliards de dollars, soit quelque 512 milliards d'euros. Allez, les premiers de cordée, encore un effort. Ce qui est étonnant chez les propriétaires du capital, c'est la plasticité de leur analyse. Le discours du patronat est simple : les marges des entreprises sont trop faibles et expliquent les mauvaises performances des entreprises françaises. À l'examen des chiffres allant de 1950 à 2016, fournis par l'INSEE, on observe que, depuis les années 1980, cette marge a toujours été supérieure à 30 % de la valeur ajoutée. Faut-il alors accuser la trop lourde part accordée aux salaires ? En tout cas, on note que, si le pourcentage des salaires a atteint au début des années 1980, en France, plus de 70 % de la valeur ajoutée, elle a chuté jusqu'aux années 1990 pour se situer, aujourd'hui, autour de 65 %, comme on le voit dans le dernier graphique reproduit ci-dessous et émanant de l'INSEE.



Pour sa part, l'excellent expert en la matière, Janus Henderson, qui publie régulièrement, un *Global dividend index* [8], indique que le total des dividendes distribués en 2017 s'élève à 1 252 milliards de dollars [9], portant ainsi, tel qu'indiqué dans le rapport du 18 mai 2018, l'indice JHGDI [10] à 174,2 ! Au premier trimestre 2018, ce sont 245 milliards qui ont été distribués. Où serait le mal ? Le célèbre adage *charité bien ordonnée commence par soi-même* aurait déjà été présent, il y a plus de 30 siècles, dans le Cantique des Cantiques biblique ! D'ailleurs les chantres habituels du capitalisme n'élèvent pas la voix à l'encontre de tels montants.



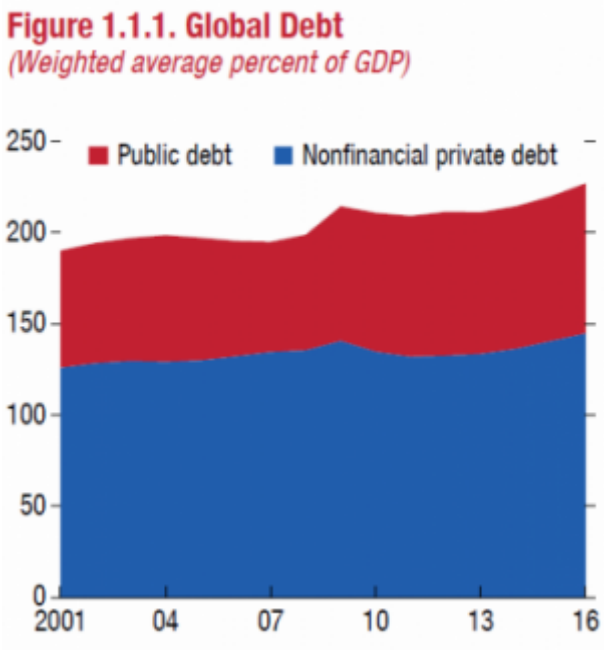


Dette

L'affaire est ancienne, l'anthropologue états-unien David Graeber, aujourd'hui professeur à la *London School of economics*, a publié un fort intéressant ouvrage [11]. Pour l'auteur, la dette est d'abord une construction sociale reposant sur une obligation morale ; mais il finira par écrire, une fois son ouvrage avancé, « qu'est-ce qu'une dette, en fin de compte ? Une dette est la perversion d'une promesse. C'est une promesse doublement corrompue par les mathématiques et la violence ».

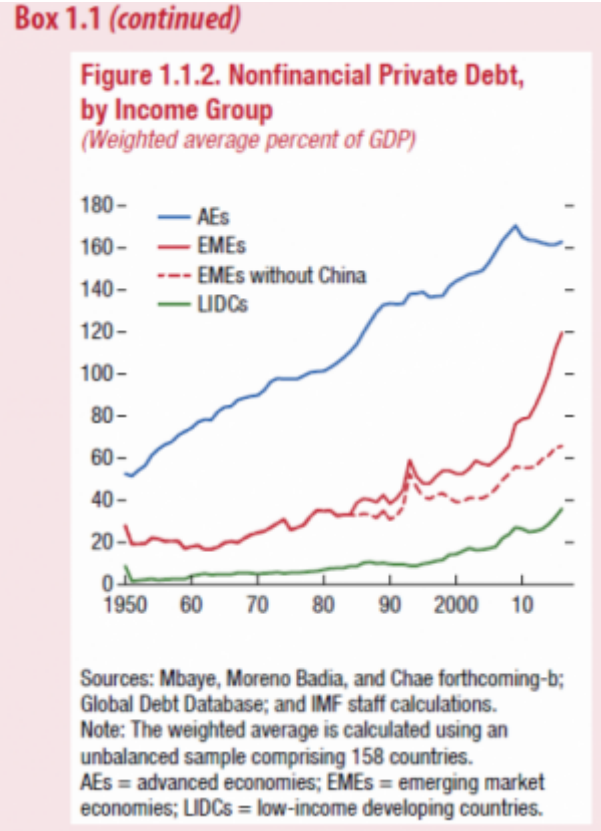
Le Fonds monétaire international, expert déclaré en matière de dette, a publié en avril 2018 *Capitalizing on Good Times*. Ainsi, le membre permanent de toutes les troïkas réputées salvatrices mais, dans la réalité, vengeresses, recommande-t-il de savoir profiter des bons moments, des embellies. Recommandation évidente du *bon père de famille* ! En économie, la prescription frappée au coin du bon sens, signifie, bien entendu, profiter des périodes de forte croissance, laquelle est, comme on sait, l'alpha et l'oméga de la « science » économique. Mais alors pourquoi les États-Unis par exemple, qui ont enregistré, en 2016, un PIB de près de 18 000 milliards de dollars courants ne poussent-ils pas leurs dépenses militaires au niveau atteint par l'Arabie saoudite, soit 9,8 % du PIB plutôt que de se contenter d'un modeste 3,3 % ?

Le FMI commence par donner des chiffres, sans doute exacts, puisque c'est son métier ; fin 2016, la dette s'élevait, dans le monde, à quelque 164 000 milliards de dollars, c'est à dire 225 % du produit brut mondial à la même date, soit, précise le Fonds, 12 % de plus qu'en 2009 après la faillite de la banque privée *Lehman Brothers,* suivie de la Grande Récession. Comment cette augmentation aurait-elle pu ne pas avoir lieu alors que les États ont dû – bien modestement d'ailleurs – colmater les brèches sociales les plus urgentes et que leurs recettes avaient baissé ? Les auteurs, sévères, nous avertissent que, dans cette dette globale, la « *public debt plays an important rôle* ». Ce rôle important est d'abord, dans l'esprit des rédacteurs, de nature idéologique, un peu comme dans *Le Loup et l'Agneau* de la fable où le loup, impitoyable, admoneste *Si ce n'est toi, c'est donc ton frère/ Je n'en ai point. C'est donc quelqu'un des tiens.* En effet, la figure 1.1.1. de la page 30 et reproduite ici donne une parfaite représentation de la réalité décrite par le FMI lui-même.

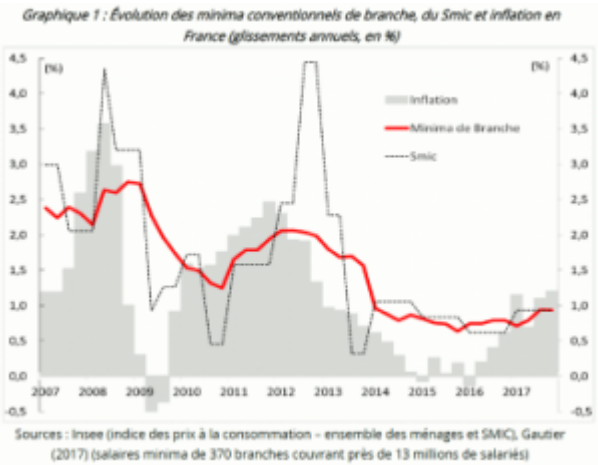


Il faut ajouter à cette image globale celle qu'indique le même FMI, pour la période 1950-2016 pour l'évolution de la dette privée mesurée par rapport au PIB pour les trois catégories de pays – habituellement retenues par les institutions internationales – les économies avancées, celles des

pays émergents (ici, avec et sans la Chine) et les pays les moins avancés (PMA) [12]. La courbe en bleu correspond à la catégorie supérieure du PNUD, les deux courbes en rouge, renvoient aux deux catégories intermédiaires du PNUD et la courbe en vert aux PMA du PNUD.

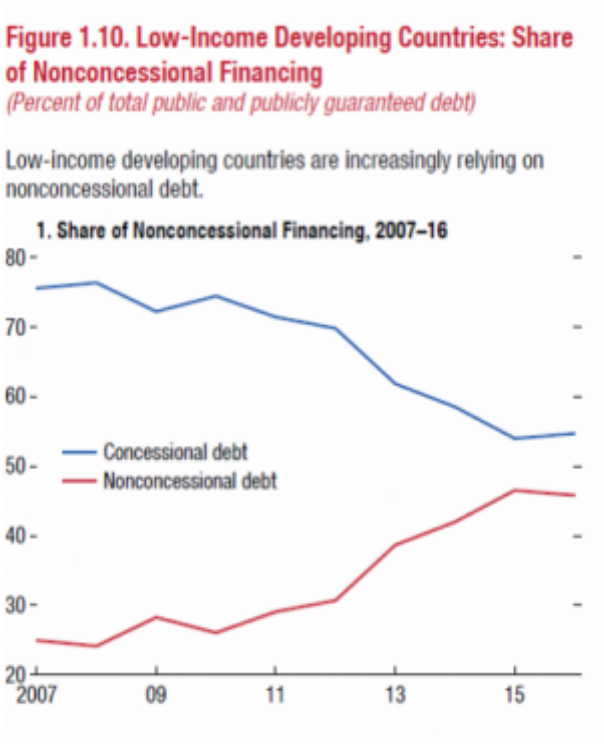


En langue FMI, cela veut dire que c'est, malgré tout, la dette publique, la grande fautive. Ce n'est pas bien, assure-t-il, parce que les États ont moins de marge de manœuvre, ce qui est exact, mais un peu court. Dans la figure 1.1.1, l'institution de Washington peint, de 2001 à 2016, un tableau parfaitement éclairant : en rouge, annoncée dans le monde entier comme la couleur du danger. Eh bien, tout au long des ces quinze années, c'est le bleu azur, quantifiant la dette privée qui prévaut. Fin 2016, sur une dette globale représentant près de 225 % du PIB global, ce sont environ 150 % qui ressortissaient à celle-là. D'où donc proviennent ces plus de 100 000 milliards de dettes privées, ? Des marchés financiers [13] bien entendu ; mais un bonheur venant rarement seul, ces marchés ont aussi prêté le reste, soit environ 60 000 milliards de dollars. Comme on le sait, ces bienfaiteurs de l'humanité percevront, pour récompense, de confortables rémunérations. On se souvient peut-être d'une tribune [14] publiée dans le quotidien *Le Monde* du 2 janvier 2012 par Michel Rocard et Pierre Larrouturou. Les auteurs posaient la question faussement naïve dans le titre de leur article. Ils connaissaient évidemment la réponse : les propriétaires du capital doivent faire respecter leur privilège premier et en abuser, à savoir gagner de l'argent. Mais qu'en est-il de ces 100 000 milliards de dettes privée ? Ils sont le résultat direct de ce capitalisme financiarisé ; les entreprises sont incitées à recourir à l'emprunt grâce à des taux proches de 0, voire inférieurs. Mêmes les PME y sont poussées, notamment par ce regain de la titrisation des créances [15], bien connue avant la crise de 2007. On sait le processus caractéristique de la création d'une bulle dont tout le monde est persuadé qu'elle éclatera, mais personne ne sait quand ! De leur côté, les particuliers sont, en partie en raison de la baisse ou de la stagnation de leur niveau de vie, incités à l'emprunt pour tenter de maintenir ledit niveau. Aucune régulation ne vient tempérer cette incitation à emprunter, et moins encore aucune augmentation des salaires, comme on le voit, pour la France, sur le graphique reproduit ci-dessous ; il est établi par Erwan Gautier, économiste à la Banque de France. Que se passera-t-il quand – les prémices semblent déjà là – les taux d'intérêt remonteront ? On lit, ici et là, que les entreprises chinoises consacreraient plus de 20 % de leurs revenus au paiement des intérêts des emprunts contractés. Mais, rassurons-nous, Rexecode [16] nous dit que, tout cela est parfaitement gérable. L'essentiel, comme pourrait s'en vanter le président de la République française, est bien que les tout premiers de cordée aient pu, selon l'analyse de *Global dividend index,* accumuler 4 759 milliards de dollars ces quatre dernières années.



Comme la dette est dangereuse, la morale exige qu'elle soit remboursée. Le peuple grec a terriblement souffert, et souffre encore, de cette « morale ». Dans l'Italie post-élection, sa dette se chiffrant à quelque 130 % de son PIB, est intolérable mais, heureusement comme s'est réjoui le commissaire européen – chargé notamment des ressources humaines ! – les marchés vont y mettre bon ordre. C'est fait, en effet, à fin mai, le taux à dix ans appliqué à l'Italie avait augmenté de plus de 1 point. En 1953, ce ne sont pas les marchés qui ont effacé plus de 60 % de la dette allemande, mais le pouvoir politique dans les accords de Londres. S'étaient ajoutés à cette « saine » mesure, des dons du Plan Marshall à la RFA – de 1948 à 1952, l'Allemagne a perçu l'équivalent de plus de 10 milliards de dollars d'aujourd'hui. Peut-être les dirigeants allemands du XXIe siècle n'ont-ils pas voulu risquer de voir la Grèce emprunter le même chemin !

Le FMI – qui n'avait pas signé les accords de Londres de 1953 – montre dans les figures 1.9 et 1.10 reproduites ci-dessous le poids de la charge de la dette pour les pays en développement ; si, au début des années 2000, celui-ci a baissé, tant par rapport à leurs dépenses qu'à celui de leurs recettes, la remontée est continue dès après la sortie de la Grande Récession, augmentation allant, selon les auteurs, jusqu'en 2022. Tout aussi grave et illustrant le comportement des bailleurs de fonds, publics et privés, à l'égard des pays en développement, le deuxième graphique 1.10 montre combien, après la crise, la part des prêts concessionnels [17], c'est-à-dire à des conditions plus favorables pour les pays, a diminué, tandis que celle des prêts commerciaux augmentait.



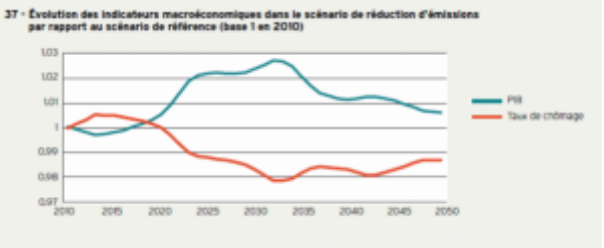
Il convient de remarquer que, sous le fatras de circonlocutions qui ne devraient surtout pas laisser supposer qu'une dette puisse être bénéfique, le FMI finit par lâcher le morceau que « certains pays avancés auraient aussi avantage à élargir leur assiette fiscale et à mettre à niveau leur régime fiscal. Dans les pays émergents et en développement, la priorité devrait être d'accroître les recettes afin de financer les dépenses essentielles en capital physique et humain ainsi que les dépenses sociales ». Ce n'est pas la première fois que le FMI emprunte le chemin de Canossa [18]. Il faut dire que, maintenant que le Premier ministre grec respecte les canons de l'économie capitaliste sans qu'il y soit contraint par les objurgations du directoire mondial, le Fonds peut, davantage, se laisser aller. Quel avocat, tel Cicéron emportant l'acquittement du « félon » Ligarius, pourtant déjà condamné par Jules César, fera de l'aveu un motif d'absolution – *habemus confitentem reum* – parviendrait, aujourd'hui, à obtenir l'acquittement de l'institution de Washington ? Finie la théorie du ruissellement ? Adieu les premiers de cordée ?

Rien ne presse !

On sait combien la *destruction créatrice*, avancée au début du XXe siècle, par Joseph Schumpeter a eu de succès. Selon lui, l'entrepreneur – héros du capitalisme – est à l'origine de l'innovation mère de la croissance, elle-même rendue possible grâce au système lui-même. Il n'en fallait pas davantage pour que plusieurs avancent que Schumpeter avait puisé sa destruction créatrice chez Marx. Sans doute, cet économiste intelligent et de grande culture a-t-il lu Marx et, notamment, son analyse de la fin du capitalisme. Mais, quand Marx écrit que le capitalisme financier est une « puissance tout à fait nouvelle, qui à ses origines s'introduit sournoisement comme une aide modeste à l'accumulation, puis devient bientôt une arme additionnelle et terrible de la guerre de la concurrence, et se transforme enfin en un immense machinisme social destiné à centraliser les capitaux » [19], il ne vante pas le capitalisme que toute son œuvre critique en en montrant la perversion tant pour l'homme que pour la planète sur laquelle il vit.

Si la croissance du PIB constitue la référence omniprésente de tous les discours gouvernementaux et de beaucoup d'économistes en cour, son contenu est rarement véritablement abordé. Selon les données de la Banque Mondiale, de 1960 à 2015, la population de la planète a été multipliée par 2,4 alors que, par exemple, l'émission de CO_2 l'a été par 3,85 pour atteindre plus de 36 Gt en 2014. Par chance, l'efficacité énergétique, mesurée en émission de CO_2 par dollar de PIB, a sur la même période, plus que doublé ! Les dépenses militaires, malgré l'extravagance de pays comme Israël ou l'Arabie saoudite, ont globalement baissé ; en 1960, elles s'établissaient à 6 % du PIB total contre plus de 2 % en 2015 ; il s'agit quand même, pour cette année-là, de près de 1 700 milliards de dollars, alors que le total des biens et services produits, en 2015 par le milliard d'Africains du Sud-Sahara dépassait à peine 1 500 milliards de dollars. On verra sur le graphique reproduit ici que les variations, observées ou prévues, du PIB et celles du taux de chômage sont caractérisées par une corrélation négative parfaite.

Graphique établi par Réseau action climat France



Mais, après tout, est-il si important et si urgent de limiter les émissions des gaz à effet de serre ? Pourquoi devrait-on s'alarmer parce que l'OMS, dans un rapport publié le 2 mai 2018, porte à notre connaissance que neuf personnes sur dix dans le monde respirent un air pollué ? Pourquoi donc ces titres démobilisateurs ? Il y aurait donc quand même 10 % qui auraient accès au grand air. Ce n'est pas mal ! Le rapport précise que 7 millions d'êtres humains meurent chaque année en raison des particules fines présentes dans l'air qu'ils respirent. C'est plus que le nombre de morts provoqués par les accidents de la route, la tuberculose, le sida et le diabète, estimés par l'OMS à 5,4 millions de personnes ! À ces particules fines, viennent s'ajouter, pour 91 % de la population mondiale, de « hauts niveaux de polluants ». Ainsi, de nombreuses mégapoles comme, New Delhi, Pékin, Shanghai, Lima ou Mexico, dépassent de plus de cinq fois les seuils maximums fixés par l'organisation internationale. Comme on peut malheureusement s'y attendre, ce sont les plus pauvres et déshérités, dont femmes et enfants, qui sont les plus touchés. S'ajoute, pour ces 3 milliards de personnes, l'air souvent mortel respiré, en raison des combustibles utilisés à l'intérieur de leur habitat. Ces données ont été collectées dans 4 300 villes de plus de 100 pays ; le continent africain était celui où la collecte des données a été la plus pauvre.

Le merveilleux poète québécois Félix Leclerc chantait dans les années 1950 *Mes frères m'ont oublié, je suis tombé, je suis malade,/Si vous n' me cueillez point je vais mourir, quelle ballade !/Je me ferai petit, tendre et soumis, je vous le jure,/Monsieur, je vous en prie, délivrez-moi de ma torture !* Ramasser les P'tit bonheur, peut-il suffire ?

Transition

Avant qu'il ne se voie confier la responsabilité de la transition écologique et solidaire, l'actuel Ministre d'État Hulot écrivait le 2 juin 2014 sur Facebook : « C'est maintenant au gouvernement et aux parlementaires de prendre leurs responsabilités. Les seules déclarations d'intentions ne suffisent plus : face à la gravité des enjeux, toute inaction serait une faute dont notre génération serait tenue pour responsable ». À l'époque, il n'était pas encore ministre ; il l'était le 9 mars 2018, lorsqu'il accorda un long entretien au quotidien *Le Figaro* dans lequel il déclara : « Nous sommes à l'aube d'une révolution dont on ne connaît pas encore le point d'atterrissage. Nous passerons d'un modèle très centralisé fondé sur les énergies fossiles et le nucléaire, à un modèle fait d'une grande diversité de sources d'énergies, plus proches des lieux de consommation et dont les citoyens pourront être à la fois les producteurs et les consommateurs. J'aimerais que cela nourrisse plus de désir que d'angoisses ».

Dans les années 1970, Raymond Devos séduisait sur scène en apostrophant ses spectateurs, leur lançant « vous voudriez que je fasse comme tous ceux qui n''ont rien à dire et qui le gardent pour eux » ! Interrogé le 6 juin 2018 sur France-Inter à propos de l'adoption le 30 mai de la *loi pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et une alimentation saine et durable,* le journaliste énuméra une longue suite de méfaits constatés dans ladite loi, Nicolas Hulot répondait « moi, je ne me satisfais jamais de la situation, j'engrange les progrès ». Le ministre a parfaitement le droit de s'affirmer assouvi par les résultats de son action, mais les citoyens en grand danger « écologique », sont-ils rassurés ?

En 2011, l'association Négawatt publiait son *Scénario négaWatt 2011-2050* proposant des meures à prendre pour entrer dans la transition énergétique en France. En 2017, l'association transmettait un scénario enrichi et mis à jour, conservant le même horizon de 2050 pour insister sur l'urgence et intitulé *Scénario négawatt 2017-2050*. Il s'inscrit dans une démarche de sobriété et d'efficacité énergétiques et le recours à des énergies renouvelables. On pourra aussi se reporter au lourd document publié dès 2017 et détaillant le contenu de cette étude.

Si cette ancienne publication est évoquée ici, c'est parce que, depuis sa parution, l'environnement mondial s'est encore lourdement dégradé, bien que l'on se soit rapproché de 2050. Depuis le dernier rapport de Négawatt, la France seulement a émis 2 260 millions de tonnes du seul CO_2. Quelles que soient les critiques qui peuvent être formulées à l'égard de l'étude, il reste que c'est, aujourd'hui, le scénario le plus abouti.

La distorsion entre le savoir et l'action politique est considérable. Nous, citoyens, devons imposer, contre ceux qui imposent leurs privilèges – immoraux, mais plus encore, éminemment dangereux – de promouvoir et faire respecter, par la coopération, tous les biens communs indispensables à la survie de l'humanité.

Aujourd'hui, le monde, y compris la France, s'enfonce toujours davantage dans le néolibéralisme destructeur, l'insécurité internationale ; la mise en cause des valeurs de l'humanité que l'on croyait majoritairement acquises, va progressant. L'avenir serait sans issue ? Qu'a donc réussi l'humanité à l'été 1945 ? Elle avait devant elle des dizaines et des dizaines de millions de morts, une histoire et une géographie bouleversées, pourtant elle a su, au moins pendant deux années, conduire unitairement une reconstruction. En serions-nous, aujourd'hui, incapables ?

Devoir de vacances

Gabriel Zucman, économiste, aujourd'hui chercheur à Berkeley en Californie, travaille depuis plusieurs années sur la montée des inégalités dans le monde, entre autres avec Thomas Piketty. En français, il a publié une enquête [20] sur les paradis fiscaux qui fait autorité.

Il est proposé aux lectrices et lecteurs de cette revue et qui voudraient meubler une partie de l'été à lire quatre dizaines de pages en anglais, dont une constituée de tableaux et graphiques, à ne pas

hésiter à se pencher sur *The Missing Profits of Nations*. Il s'agit d'une étude, menée avec deux chercheurs danois, qui est mise en ligne le 5 juin 2018, et dans laquelle ils montrent que 40 % des profits des transnationales sont « abrités » dans les paradis fiscaux.

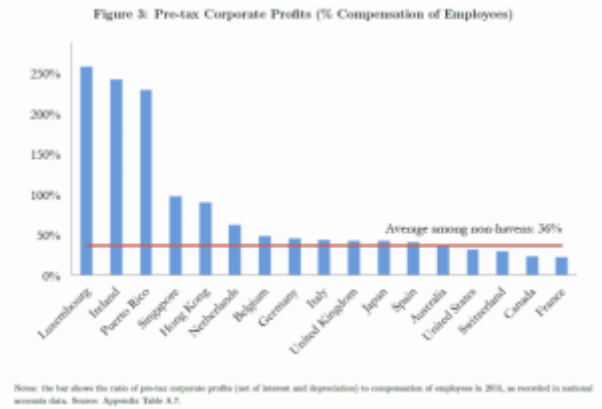
Pour mettre en appétit, on traduit ici l'*abstract* rédigé par les auteurs : « En combinant de nouvelles statistiques macroéconomiques sur les activités des entreprises transnationales avec les comptes nationaux des paradis fiscaux et des autres pays du monde, nous estimons que près de 40 % des profits des transnationales sont transférés, chaque année, vers des pays à faible taux d'imposition. Ce taux de transfert est plus élevé pour les entreprises états-uniennes ; les pertes fiscales sont plus importantes au sein de l'Union européenne et pour les pays en développement. Nous montrons, théoriquement et empiriquement, que dans le système fiscal international actuel, les autorités fiscales des pays à forte fiscalité n'ont pas mis en place les incitations propres à lutter contre le transfert des profits vers les paradis fiscaux. Elles concentrent plutôt leur action à se combattre les unes les autres pour récupérer davantage que le voisin. Cette défaillance politique peut expliquer la persistance du transfert des profits vers des pays à faible fiscalité en dépit des coûts importants d'une telle pratique. Nous fournissons une nouvelle base de données croisées relative aux PIB par pays, aux profits des entreprises, aux balances commerciales et aux changements dans la part des transferts de profit, montrant que la hausse globale de la part du capital social des entreprises est nettement sous-estimée. »

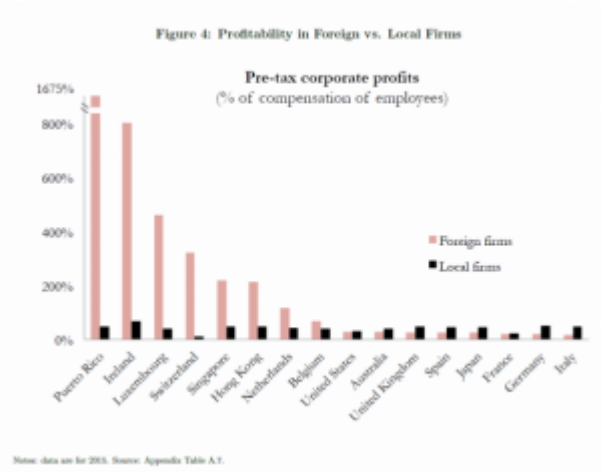
Hors cette présentation, on ne fera pas ici de compte rendu de cette étude tant toutes les observations qu'elle met en évidence sont caractéristiques de ce capitalisme mondialisé et exigerait un plus long article On « appréciera », par exemple, la clairvoyance de Google qui, en 2003, un an avant son introduction en bourse, a transféré son savoir technologique, dont ses algorithmes, dans une filiale immatriculée en Irlande et domiciliée, fiscalement, aux Bermudes. En 2015, Google a réalisé, dans ce pays, 1,5 milliard de dollars de bénéfices offrant un taux d'imposition de… 0 % !

Les mesures prises ces derniers mois à l'égard des géants du Web (les GAFAM) sont à mettre sous l'éclairage de cette réalité. Le ruissellement, nous dit-on !

On ne résiste pas à reproduire ci-dessous, deux graphiques montrant l'ampleur du vol qui, s'il ne s'agissait pas du fonctionnement omniprésent du système, connu de tous les gouvernements, conduirait ses auteurs en prison.

La figure 3 indique pour les 17 pays retenus ce que, en pourcentage, représentent avant impôt, les profits rapportés aux rémunérations des salariés dans chacun des pays retenus. La figure 4 montre pour les mêmes pays, à l'exception de Hong Kong, comment se situent ces mêmes profits, comparés à ceux des entreprises locales. On notera combien l'arrière-cour états-unienne, Porto-Rico, est performante mais aussi la place remarquable que sait tenir l'un des pays fondateurs de l'Union européenne, le Luxembourg, dont l'ancien Premier ministre Juncker est, aujourd'hui le Président de la Commission européenne, le pourfendeur que l'on sait des paradis fiscaux.





Notes

[1] On peut lire, dans ce même numéro, « Le niveau monte ! ».

[2] La tradition juive, et, plus tard la musulmane, rapportent que les jumeaux de Rebecca et Isaac se disputaient le droit d'aînesse que l'un et l'autre revendiquaient ; finalement, Jacob obtint que son jumeau renonce, provisoirement d'ailleurs, au titre après lui avoir préparé un plat de lentilles

[3] Le quatre firmes, DowDuPont, Bayer, Sygenta et Monsanto ont, en 2017, réalisé un bénéfice de plus de 15 milliards de dollars.

[4] Le magazine Planétoscope estime que, dans le monde, 4 300 milliards de mégots sont jetés, tous les ans, dans les rues.

[5] Dans *Le Capital*, Livre I, cité par J.-M. Harribey dans *L'économie par terre ou sur terre ?*

[6] Entre autres : Alors, cette pause dans le réchauffement ?,La dégradation climatique, Ralentissement du réchauffement ?

[7] J.M. Keynes, *Lettre à nos petits-enfants*, Paris, LLL, 2017.

[8] Les études menées pour le calcul de cet index portent sur les 1 200 premières capitalisations boursières mondiales qui distribuent 90 % des dividendes mondiaux.

[9] Selon la Banque mondiale, le PIB 2016 des pays les moins avancés (PMA) s'élevait à 944 milliards de dollars (plus de 950 millions d'habitants.

[10] JHGDI, *Janus Henderson global dividend index* prend comme référence l'année 2009.

[11] David Graeber, *Dette 5000 ans d'histoire*, Paris, LLL, 2013

[12] Le PNUD, dans son rapport 2016 classait les pays de la manière suivante pour un PIB total exprimé en parité de pouvoir d'achat (PPA) : très haut développement, 52 488 milliards $ PPA (1,35 milliard d'habitants), haut développement, 33 384 milliards $ PPA (2,38 milliards d'habitants), développement moyen 16 333 milliards $ PPA (2,62 milliards d'habitants), PMA 2 517 milliards $ PPA (0,88 milliard d'habitants).

[13] La Banque des règlements internationaux BIS indique que les produits dérivés, OTC, parfaits instruments de spéculation, avaient diminué en 2016 passant de 553 000 milliards $ au 1er trimestre à 483 000 milliards de dollars,

[14] Pourquoi faut-il que les États payent 600 fois plus que les banques ?

[15] « Innovation » consistant à transformer une ou plusieurs créances, en titre qui sera négocié sur les marchés financiers.

[16] Le Coe-Rexecode est un cabinet d'étude économique, proche du MEDEF.

[17] En 2016, l'engagement total du groupe de la Banque mondiale s'est élevé à 61 milliards de dollars, sur ce montant, l'intervention de l'AID (prêts concessionnels et dons) était de 16 milliards de dollars.

[18] Lire, par exemple, Réguler pour éviter les crises ?

[19] Karl Marx, *Le Capital*, livre premier, section 7, chapitre XXV, 1867.

[20] Gabriel Zucman, *La Richesse cachée des nations*, Paris, Seuil, 2013.

Les Possibles Été 2018

lundi 9 juillet 2018

À l'attention des lecteurs, note sur le statut de la revue *Les Possibles*

La revue Les Possibles a maintenant quatre ans d'âge et sa diffusion progresse régulièrement. Nous rappelons qu'elle fut créée à l'initiative du Conseil scientifique d'Attac pour être un lieu de débat théorique sur la nécessaire transformation de la société, aujourd'hui minée par le capitalisme néolibéral. Dès lors, ouverte à toutes les personnes qui s'inscrivent dans cette perspective, elle est indépendante de l'association Attac, le contenu des articles est de la responsabilité de leurs auteurs et n'engage pas l'association. La diversité des sujets, des auteurs et des disciplines témoigne de la volonté de garantir le pluralisme des idées. Le choix des thèmes et le respect des règles du débat scientifique et démocratique sont assurés par un comité éditorial dont la composition figure à la fin du sommaire.

Le comité éditorial

Adresse

Attac, 21 ter rue Voltaire, 75011 Paris

Directeur de la publication

Jean-Marie Harribey

Secrétariat de la rédaction

Isabelle Bourboulon, Jacques Cossart, Jean-Marie Harribey, Esther Jeffers, Frédéric Lemaire, Christiane Marty, Pascal Paquin, Jeanne Planche, Dominique Plihon, Jean Tosti, Aurélie Trouvé

Responsables techniques

Edgard Deffaud, Serge Gardien, Éric Le Gall, Wilfried Maurin, Pascal Paquin, Tom Roberts, Rémi Sergé, Olivier Tétard

Comité éditorial

Sylvie Agard, Christophe Aguiton, Verveine Angeli, Paul Ariès, Geneviève Azam, Daniel Bachet, Jacques Berthelot, Catherine Bloch-London, Martine Boudet, Isabelle Bourboulon, Thierry Brugvin, Thierry Brun, Alain Caillé, Claude Calame, Christian Celdran, François Chesnais, Francoise Clement, Pierre Concialdi, Jacques Cossart, Thomas Coutrot, Christian Delarue, Vincent Drezet, Cédric Durand, Guillaume Duval, Mireille Fanon-Mendès-France, Daniel Faugeron, David Flacher, Fabrice Flipo, Pascal Franchet, Bernard Friot, Jean Gadrey, Susan George, Jérôme Gleizes, Gérard Gourguechon, André Grimaldi, Janette Habel, Nicolas Haeringer, Jean-Marie Harribey, Michel Husson, Esther Jeffers, Isaac Johsua, Pierre Khalfa, Serge Le Quéau, Frédéric Lemaire, Christiane Marty, Gus Massiah, Antoine Math, Dominique Méda, Georges Menahem, Denise Mendez, Pascal Paquin, René Passet, Évelyne Perrin, Dominique Plihon, Thierry Pouch, Daniel Rallet, Jean-Claude Salomon, Catherine Samary, Denis Sieffert, Vicky Skoumbi, Jean-Louis Sounes, Daniel Tanuro, Bruno Tinel, Michel Thomas, Jean Tosti, Éric Toussaint, Stéphanie Treillet, Aurélie Trouvé, Patrick Viveret

Contact avec la revue et soumission d'articles

Les propositions d'articles nouveaux ainsi que les contributions répondant à des textes publiés dans les numéros précédents de la revue doivent être adressées au secrétariat de la revue : revue-cs-secretariat@list.attac.org

La revue a noué un partenariat avec Mediapart à travers une « édition » créée sur ce site : http://blogs.mediapart.fr/edition/la-revue-du-conseil-scientifique-dattac. À chaque parution trimestrielle de la revue, un des articles sera mis en ligne sur Mediapart.